



وزارت آموزش و پرورش
سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی آموزشی
دفتر انتشارات و فناوری آموزشی

ISSN: 1606-9080 • www.roshdmag.ir

روشد

ماهنامه آموزشی و تربیتی
برای هنرجویان هنرستان
دوره پنجم / فروردین ۱۴۰۴
شماره پیاپی ۳۹
۲۸ صفحه



۴۲ دخل و خرج جیبی

۲۰ دنیای هنرستان‌ها

۸ یک باشگاه پراز مشتری







وزارت آموزش و پرورش
سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی آموزشی
دفتر انتشارات و فناوری آموزشی

مدیر مسئول / سید سعید بدیعی

سرمدیر / مهدی عبدالملکی

مدیر داخلی / الهه قربانی

طراح گرافیک / جواد صفری

ویراستار / کبری محمودی

شورای برنامه‌ریزی / اسفندیار چهارپنده، عباس بیات، محسن

بهرامی، حسن آقابابایی، احمد رضا دوراندیش، فاطمه انصاری

مدیر هنری / کوروش پارسا نژاد

دبیر عکس / اعظم لاریجانی

طرح روی جلد / جواد صفری

چند رسانه‌ای / علیرضا جمفری

یادداشت سرمدیر



نشانی رشد هنرجو
در پیام‌رسان شاد



نظرسنجی رشد
هنرجو



فروش و اشتراک
مجلات رشد

حال خوب

وقتی سر سفره هفت‌سین نشستید و صدای حول‌حالنا به گوشتان خورد، به چه چیز فکر کردید؟ اصلاً در لحظه‌هایی که سال داشت تحویل می‌شد، چه دعا و خواسته‌ای داشتید؟ وقتی صدای دعا به گوش می‌رسد و آدم با تمام وجودش تیک‌تاک‌تانی‌ها را حس می‌کند، احساس نگرانی می‌کند. دوست دارد در قلبش به جایی پناه ببرد؛ همان جایی که پناهگاه همه است. احساس می‌کند در تمام جهان و همه کره‌ها و کهکشان‌ها و بین همه تاریخ دارد اتفاق جدیدی می‌افتد و او هم فرصت پیدا کرده است نظاره‌گر این نوشدن باشد. همه چیز را محضر خدا می‌بیند. این حس نزدیکی وقت خوبی برای راز و نیاز است؛ همان موقعی است که دیگر به هیچ جا و هیچ کس دل نبسته‌ای و فقط متوجه خدا شده‌ای.

می‌تواند مکالمه عاشقانه‌ای باشد بین خدا و بنده‌اش. وقتی با تمام وجود خدا را بخوانی، او هم استجاب می‌کند. خودش در قرآن کریم گفته است: بخوانید مرا تا استجاب کنم شما را.

شاید بهترین دعا همین تغییر حالمان باشد به بهترین حال ممکن، به خیرترین راهی که خدا ما را ببرد. نوشدن نوروز و حول‌حالنا الی احسن الحال دعای تحویل سال، بهترین هم‌نشینی را از نظر کلمات دارند. و چندسالی است که این نوشدن با بهار معنوی ماه رمضان هم‌نشین شده و همه چیز جفت‌وجور است برای رحمت و هدایت و استجاب خدا.

مهدی عبدالملکی

- ۱ / حال خوب
- ۲ / جنگ تراشه‌ها
- ۴ / جلب مشتری با ضد تبلیغ
- ۶ / عشق، حوالی تابستان
- ۸ / یک باشگاه پر از مشتری
- ۱۰ / حصارکشی به دور فشار روانی
- ۱۲ / راست و دروغ
- ۱۳ / فال حافظ
- ۱۴ / صدق و باصفا و باعشق است
- ۱۵ / دروغ اول، دروغ آخر نخواهد بود
- ۱۶ / جن رقه (۷)
- ۱۸ / مشاعره نفس گیر
- ۲۰ / دنیای هنرستان‌ها
- ۲۲ / هم سفر شدن دو عید
- ۲۴ / فرش‌های ذهنی
- ۲۶ / به چه چیزی تیم می‌گویند؟!
- ۲۸ / رمز و راز رشته ساختمان
- ۳۰ / فصل خانه‌تکانی قلب‌ها
- ۳۲ / خشت کج (نژاد پرستی علمی!)
- ۳۴ / روزنگار فروردین
- ۳۶ / ستون مهره بازاریابی
- ۳۸ / داستان یک کارآفرین کشاورزی
- ۴۰ / ماندگارترین عیدی
- ۴۲ / دخل و خرج جیبی
- ۴۵ / سفر به بام ایران
- ۴۸ / دستگاه چاپ

خانواده مجلات رشد
همه تلاش خود را کرده است تا
این مجله در دسترس عموم
دانش‌آموزان قرار گیرد و همه
کودکان و نوجوانان میهن عزیز
اسلامی مان امکان تهیه آن را
داشته باشند.

قیمت: ۱۸۰/۰۰۰ ریال

نشانی دفتر مجله:

تهران، ایرانشهر شمالی، پلاک ۲۷۰

صندوق پستی: ۱۵۸۷۵ / ۶۵۸۵

تلفن ۹-۸۸۸۳۱۱۶۱-۲۱-۰۲۱ (داخلی ۵۴۰)

نمابر: ۰۲۱-۸۸۴۹۰۳۱۶

وبگاه: www.roshdmag.ir

پیام‌نگار: honar@roshdmag.ir

صندوق پستی امور مشترکین: ۱۵۸۷۵ / ۲۳۳۱

تلفن امور مشترکین: ۰۲۱-۸۸۸۶۷۳۰۸

پیامک: ۳۰۰۰۸۹۹۵

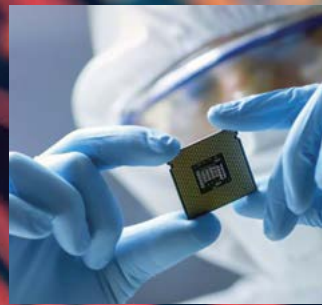
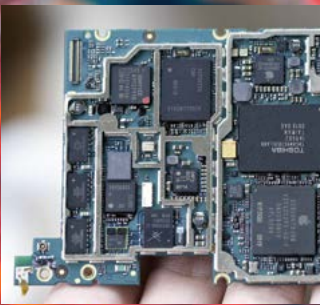
چاپ و توزیع: شرکت افست

تراشه

یک دهه پیش، کلمه‌هایی مثل تراشه و نیمه‌رسانا در دنیا احتمالاً یادآور گوشی‌های هوشمند بودند. پنجاه سال پیش، اگر از یک نفر مطلع می‌پرسیدید، احتمالاً کلمه‌هایی مثل سیلیکون یا تگزاس اینسترومنتس را در توضیحاتش می‌شنیدید. دویست سال پیش، اگر از هر کسی در مورد نیمه‌رساناها می‌پرسیدی، احتمالاً می‌گفت نیمه چی‌چی؟! در این دو شماره می‌خواهیم با تراشه و نیمه‌رساناها آشنایی مختصری پیدا کنیم. می‌خواهیم خیلی خلاصه بفهمیم تراشه‌ها چه هستند و چطور زندگی انسان‌ها را از زندگی شخصی تک‌تک ما گرفتند تا روابط بین ابرقدرت‌های جهانی را تحت تأثیر قرار دادند. از اول با کلیدواژه‌هایش شروع می‌کنیم:

اولین مورد تراشه است. شاید شما بدانید تراشه‌ها چه هستند و چه کاربردی دارند، اما اگر با تراشه‌ها آشنایی هم نداشته باشید، احتمالاً این کلمه یا معادل انگلیسی‌اش، یعنی چیپ، به گوشتان خورده است. حتی اگر نشنیده باشید، قطعاً بی‌نهایت بار از آن استفاده کرده‌اید. اگر گوشی تلفن همراه یا لپ‌تاپ و رایانک را از هم باز کنید، قطعه‌های مربع‌شکل سیاهی روی مدار الکترونیکی آن‌ها می‌بینید که به آن‌ها تراشه گفته می‌شود. در هر تلفن همراه، نه یک تراشه، بلکه چندین تراشه به کار رفته است. یکی از این تراشه‌ها برای حافظه تلفن است که مثلاً تصویرهای گالری را ذخیره کرده است. اگر این قطعه سیاه را زیر

امیر محمد ناظم



میکروسکوپی فرضی بگذارید، میلیاردها اتاق کوچک را می بینید که هر کدام با یک عدد صفر یا یک پر شده است. این صفر و یک ها اطلاعات شما هستند؛ مثلاً عکس هایی که گرفته اید. برای خواندن این اطلاعات باید در همه آن اتاق ها را باز کنید تا به آن صفر و یک ها دست یابید. برای همین، یک مجموعه راهر و یک الگوی نشانی دهی و دسترسی به این اتاق ها وجود دارد؛ مثل یک آپارتمان بزرگ یا هتل که چندین طبقه دارد و هر طبقه راهر و های متعدد دارد و در هر راهر و اتاق هایی هست. برای اینکه بتوانید عکس ها و به طور کلی اطلاعات بیشتری ذخیره کنید، به اتاق های بیشتری نیاز دارید. اما اندازه و وزن تلفن یا رایانه کیفی را نمی شود خیلی بزرگ کرد. پس باید اتاق ها و راهر و ها را کوچک کرد. ماشین آلات خاصی الگوهای این اتاق ها و راهر و ها را با سرعت زیادی روی همدیگر می سازند. بعضی تراشه ها، همان طور که گفتیم، برای ذخیره اطلاعات استفاده می شوند و بعضی هم کارهای دیگری مثل محاسبه را انجام می دهند. این تشبیه خیلی ساده انگارانه است، اما روش خوبی برای فهمیدن مفاهیم اولیه تراشه است. البته یک نکته دارد که ممکن است هم جالب باشد و هم کمی گیج کننده! اینکه قدرت و ظرفیت تراشه به اندازه اتاق ها بستگی ندارد، بلکه به تعدادشان مربوط است. به عبارت ساده تر، مهم نیست این اتاق ها چقدر بزرگ باشند، ما همیشه به هر کدام از اتاق ها فقط مقدار محدود و ثابتی اطلاعات می توانیم بگذاریم. پس در نتیجه بهتر خواهد بود که کوچک تر ساخته شوند تا اتاق های بیشتری کنار هم جا شوند. یعنی اگر اندازه تراشه که شبیه زیربنای ساختمان است، ثابت باشد، هر چقدر که بتوانید کوچک تر ساخت و ساز کنید، یعنی می توانید اتاق های بیشتری بسازید؛ یعنی تراشه شما توانایی بیشتری دارد.

دومین مورد نیمه رساناست. ما می دانیم، بعضی مواد مثل فلزات رسانای جریان برق هستند. برای همین سیم ها را از جنس فلز می سازند. بعضی مواد هم نارسانا هستند؛ مثل چوب یا پلاستیک. برای همین است که روکش سیم ها را از جنس پلاستیک می سازند. اما بعضی

دیگر از مواد نه رسانا هستند و نه نارسانا. این مواد که نیمه رسانا نام دارند، در شرایط گوناگون می توانند رسانا یا نیمه رسانا باشند. این خاصیت به ما امکان می دهد جریان الکتریسته را در مدارها هدایت کنیم. بچه های رشته برق احتمالاً با این موضوع آشنایی دارند.

در واقع تراشه را از یک ماده نیمه رسانا می سازند. معروف ترین نیمه رسانا سیلیکون است که معمولاً از یک نوع ماده استخراج می شود. سیلیکون به میزان زیاد در زمین یافت می شود و دهمین عنصر فراوان کره زمین است. احتمالاً عبارت دره سیلیکون (سیلیکون ولی) را شنیده اید؛ منطقه ای در کالیفرنیا شمالی ایالات متحده آمریکا که دفترهای مرکزی خیلی از شرکت های بزرگ و مهم فناوری دنیا مثل اپل، آلفابت (یعنی شرکت مادر گوگل) و متا (یعنی شرکت مادر فیس بوک، اینستاگرام

دره سیلیکون (سیلیکون ولی)

منطقه ای در کالیفرنیا شمالی

ایالات متحده آمریکا که دفترهای

مرکزی خیلی از شرکت های بزرگ و

مهم فناوری دنیا مثل اپل، آلفابت

(یعنی شرکت مادر گوگل) و متا (یعنی

شرکت مادر فیس بوک، اینستاگرام و

واتساپ) در آنجا قرار دارند

و واتساپ) در آنجا قرار دارند. از آنجا که سیلیکون برای این شرکت ها سنگ بنای مهمی به حساب می آید، این منطقه را دره سیلیکون صدا می زنند.

خب، درباره تراشه و نیمه رسانا گفتیم و دانستیم که این دو در تلفن همراه کاربرد دارند. اما تراشه ها به تلفن همراه محدود نمی شوند. برای اینکه متوجه بشوید تراشه ها در زندگی روزمره ما چقدر مهم هستند، چرا در مجله در موردشان صحبت می کنیم و چرا به عنصر حیاتی روابط بین کشورها و دولت ها تبدیل شده اند، نام بخشی از وسایلی را که تراشه ها در آن ها به کار رفته اند، فهرست وار بخوانید: همه رایانه ها شامل رایانه کیفی، رایانک، سرورها و

ابرایانه ها؛ وسایل ارتباطی مثل تلفن ثابت، تلفن همراه، مودم و ماهواره؛ لوازم الکترونیکی خانگی از قبیل تلویزیون، رادیو، دوربین عکاسی، ضبط صوت، دسته بازی؛ وسایل حمل و نقل مثل خودرو، قطار، هواپیما، کشتی و پاروک (اسکوتر) برقی؛ ماشین آلات پزشکی شامل ام آر آی، سی تی اسکن، تصویربرداری اشعه ایکس، پمپ انسولین، سمعک؛

ماشین آلات صنعتی از جمله همه ماشین ها و روبات های مورد استفاده در کارگاه ها و کارخانه ها؛ ماشین آلات نظامی مثل موشک، رادار، پهپاد و دستگاه های حفاظتی؛ همه بخش های شبکه تأمین انرژی مثل سلول های خورشیدی، توربین بادی و شبکه های توزیع برق؛ ماشین آلات مرتبط با پول و امور مالی مثل عابر بانک، کارت خوان و اصلاً کل سامانه بانکی؛

در واقع شاید بتوان گفت، هر وسیله برقی ای که فکرش را بکنید، به احتمال زیاد حداقل یک تراشه در آن به کار رفته است. اینکه می گوئیم حداقل یک تراشه، یعنی این طور هم نیست که هر کدام از این وسایل یا موارد تنها به یک تراشه نیاز داشته باشد. مثلاً در هر کدام از خودروهای امروزی بین ۱۴۰۰ تا ۳۰۰۰ تراشه استفاده شده است.

در شماره بعدی مجله با میز فناوری همراه باشید تا درباره یک مأموریت مهم صحبت کنیم.

خبر مشهوری



ببینید

در دو شماره پیشین دو نوع تبلیغ اغراق آمیز و ضدتبلیغ مطرح شد. در شماره قبل درباره تبلیغ اغراق آمیز صحبت کردیم و حال در این شماره نوبت ضدتبلیغ است.

حال ضدتبلیغ یعنی چه؟ به تبلیغ، به گونه ای که ضد نمانام شما باشد، اما توجه مخاطبان را به شما جلب کند، ضدتبلیغ می گویند. اصول عملکرد ضدتبلیغ بر مبنای نقد دیگران بر عملکرد شماست. یعنی دیگران با دیدن تبلیغات شما، نه تنها از نمانام شما تعریف نمی کنند، بلکه آن را نقد می کنند. این نقد را رسانه های اجتماعی توسعه می دهند و شاید افراد دیگری که مخاطب شما باشند، با توجه به نقد شما، راغب به دیدن تبلیغات آن نمانام شوند!

این مدل از تبلیغ به طور عمده به اشتباه انجام می شود و معمولاً نمانام شما را بی آبرو می کند، اما میزان بازدید از تبلیغات شما را بالا می برد. استفاده از ضدتبلیغ اصول فنی خاص خود را دارد و هر مجموعه ای نمی تواند برای نمانام شما ضدتبلیغ بسازد، زیرا یک اشتباه کوچک باعث از بین رفتن نمانامتان می شود. بیایید بایک مثال درست از ضدتبلیغ آشنا شویم. زمانی که یکی از نمانام های تولید تلفن همراه برای اولین بار گوشی دارای صفحه لمسی را ارائه داد، یک تبلیغ با این محتوا ساخت که کاربران به استفاده از این بخش از صفحه نمایش معتاد

به تبلیغ، به گونه ای
که ضد نمانام شما
باشد، اما توجه
مخاطبان را به شما
جلب کند، ضدتبلیغ
می گویند.



علیرضا جعفری

شده‌اند. فعل اعتیاد در عمل فعلی منفی است، اما نشان دادن یک ویژگی خاص با یک نکته منفی باعث شد یک ضدتبلیغ مناسب صورت پذیرد و باعث تخریب نمانام نشود.

متأسفانه امروزه در حوزه ویدئویی از هر بهانه‌ای برای دیده شدن استفاده می‌کنند. تمامی اموری که در شبکه‌های اجتماعی و حتی در آگهی فیلم‌ها یا زنجیره‌های تلویزیونی مشاهده می‌کنیم، اکثر آیدیه شدن با ضدتبلیغ است. متأسفانه فضای زندگی روزمره ما پر از ضدتبلیغ‌های غلط و نقدهای نابه‌جا از این امور ضدتبلیغی است. بی‌محتوایی بر بستر ضدتبلیغ سوار شده است و متأسفانه برخی از سر خنده و ناآگاهی و برخی با دید دلسوزانه، شروع به پخش مجدد این ویدئوها می‌کنند و این کار به رشد ضدتبلیغ اشتباه می‌انجامد.

این ضدتبلیغ بیش از حد به تخریب فرهنگی منجر می‌شود. متأسفانه بعد از این ضدتبلیغ‌ها، مشهور شدن چهره‌هایی است که به‌طور مقطعی بازتاب اجتماعی زیادی می‌گیرند. این بازدید اجتماعی زیاد به‌صورت مقطعی است و بعد از آن ضدتبلیغ علیه فرد دیگری شروع و آن فرد ترند می‌شود. همان‌طور که پیش‌تر گفته شد، ضدتبلیغ‌ها به‌طور عمده اشتباه هستند. از طرف دیگر، چون این ضدتبلیغ‌ها بر شخصیت افراد صورت می‌گیرند، به بی‌آبرویی بعد از مطرح شدن آن‌ها منجر می‌شوند؛ به‌نحوی که این افراد بعد از مطرح شدن دیگر نمی‌توانند وارد شغل دیگری شوند. آفت دیگر ضدتبلیغ اشتباه، از بین بردن انگیزه افراد است. متأسفانه افراد با دیدن این اشخاص که به‌صورت مقطعی مطرح شده‌اند و درآمدهای بالایی کسب کرده‌اند، خود را با آن‌ها مقایسه می‌کنند و هدف خود را صرفاً

برای دیده شدن می‌گذارند. این ناامیدی ممکن است خطرات مالی فراوانی برای افراد به‌جای بگذارد و روحیه کار را از آن‌ها بگیرد.

پس در این شماره با یک عنوان آشنا شدید و هدف و نحوه اجرای آن را دیدید. بسیار باید حواسمان باشد که در محتوای فیلم یا بازی متوجه ضدتبلیغ باشیم.

اصول عملکرد ضدتبلیغ بر مبنای نقد دیگران بر عملکرد شماست. یعنی دیگران با دیدن تبلیغات شما، نه تنها از نمانام شما تعریف نمی‌کنند، بلکه آن را نقد می‌کنند. این نقد را رسانه‌های اجتماعی توسعه می‌دهند و دیگران را راغب به دیدن نمانام شما می‌کنند





«مادر»

خانم راشدی، لاغر، غرغرو و کمی پولکی است. برای هر هزار تومانی که خرج می کند، منتهی بر سر بچه و شوهر و اهل محل می گذارد. دقتش روی پولی که خرج می کند، بالاست. طلبکار همه است و خلاصه بلایی است که تا به سر کسی نیاید، تندی و شوری اش را نمی فهمد. بی سلام و والسلام وارد مغازه می شود، بی معطلی سوی آقا مرتضی می رود. اوهوم. صدایش را کمی صاف می کند و می گوید: «دو تا میل دارم، می خوام روی پایش کنده کاری کنید. کابینت خونه هم هست. چند می شه؟»

آقا مرتضی: «سلام علیکم خانم. خوش آمدید. منور فرمودید!»

خانم راشدی لبخندی می زند و با سر سنگینی تمام می گوید: «سلام. وقت شما به خیر باشه!

تعریف شما روزیاد شنیده ام!»

آقا مرتضی: «پس آشنایید؟»

خانم راشدی: «نه! شنیده ام کارتون خوب و تمیزه.»

آقا مرتضی سال هاست که میل می تراشد؛ یعنی از وقتی که من یادم می آید. الان که وضعش بهتر شده، باز هم در کار کنده کاری میل است. برای آقا مرتضی کار درست، حلال خوری و حرف های مردانه رسمی قدیمی است. شاید کسل کننده باشد که بگویم، با دقت تمام، آدابی را در باب مشتری به جامی آورد که واقعاً کسل کننده است. مثل وقتی به خانه آمده است، لباس کار و کلاه را با وسواس تمام روی چوب رختی آویزان می کند. امان از حمیدرضا که جوان و کم حوصله است. هنوز نرسیده، لباس را روی تخت می اندازد و سرعت را به نبرد فرا می خواند.

مصطفی خواجهسوی



شنیدنی

عشق حوالی تابستان

« دختر

حمیدرضا با خشمی فروخورده و نیم‌نگاهی به ساعت مشغول کنده کاری روی چوب است. قلی دیوانه هم در کوچه بسته آلو بخارا را به دست گرفته است و با لذت تمام نوش جان می‌کند. صدای ملج‌ملوچ آلوخوری قلی دیوانه هفت کوچه را پر کرده است. همین که وارد مغازه می‌شود، حمیدرضا از جامی‌پرد و مانند کسی که رشته خیالش از سیر عرش پاره شده باشد، حدقه چشمانش گرد می‌شود.

نگاه اخم‌آلودی به قلی می‌اندازد. با لبخند و عصبانیت نوجوانی به او می‌گوید: «مگه داری آهن خرد می‌کنی که این قدر سروصدا می‌دی؟!» قلی با صدای بم و نخراشیده و لب‌ولوچه‌ای آویزان و پر از آلو می‌گوید: «آهن نداره، ولی خوش مزه‌اس. عین تو هم تلخ نیست، خیلی هم ترشه!»

حمیدرضا: «که ترشه!»

قلی دیوانه: «می‌خوای بیا تو هم بخور! نخوری حیف می‌شه! باید بدم گنجشکا بخورن!»

حمیدرضا: «داشتم چوب می‌تراشیدم. یه دفعه عین جن از کجا پیدا شد؟ شیطونه می‌گه بزnm با همون گنجشکا یکی بشی‌ها!»

قلی دیوانه: «نه، من گنده‌ام، گنجشک کوچولوئه. نمی‌تونیم یکی بشیم!»

حمیدرضا که از لذت آلوخوری قلی دهانش آب افتاده است، آلو را از دست قلی می‌گیرد و دوتایی را می‌خورد! دقیقاً رأس ساعت ۴ و ۲۵ دقیقه بعد از ظهر است که دختر خانم راشدی برای سرکشی پایه‌های مبل وارد مغازه می‌شود. قدیم‌ها پسری که نشان از پدر نداشت، گناهکار بود و امروز دختری که نشان از مادر!

« کمی قبل‌تر

ساعت سه عصر است. حمیدرضا، فراری از گرمای تابستان، موتور را گوشه پیاده‌رو قفل می‌کند و وارد کارگاه می‌شود. سعید و رضا - کارگران کارگاه - هنوز نیامده‌اند. درممانده از گرمای سوله و عصبانی از غرولندهای بیخود سرکار خانم راشدی، تکه‌چوبی از قطعه‌های کابینت را روی زمین می‌زند و می‌شکند! چاره‌ای نیست، باید چوب را جمع کند که تا کسی ندیده، یکی دیگر را ببرد!

چوب را جمع می‌کند، داخل جعبه چوب‌های مستعمل می‌گذارد. مبل مادر مرده را روی زمین می‌کشد و با هزار ناز روی میز کار می‌گذارد. هر نگاهش به پایه مبل حاوی هزاران نکته فحش خیز است. اره و مغار و چکش و متر را دوروبر خودش چیده است و پایه مبل را با تحمل فراوان سمباده می‌زند.

در همین حال و هواست که آقا مرتضی وارد کارگاه می‌شود. کولر را روشن، برق‌های دفتر را خاموش، لباسش را به ترتیب و آرام با لباس کارگاه عوض می‌کند. کفش‌های کار را به پا می‌کند و سمت میز کار می‌رود.

پدر: «حمیدرضا؟»

♦ جانم پدر؟

پدر: «این تکه چوب فارسی برشده کابینت کجاست؟»

♦ شکست، انداختمش اون ور؟

پدر: «چجوری شکست؟»

♦ از دستم افتاد.

پدر: «افتاد یا انداختی؟»

♦ افتاد! اصلاً چه فرقی می‌کنه! یه تکه چوبه دیگه؟ از بس اعصابمون رو خرد کرده این خانم‌خانما.

پدر: «بین پسر جان، بالا و پایین کاسی همنه! یه تکه چوب رو امروز بی خیالش می‌شی، فردا میلیارد مردم برات بی خیالی می‌پاره. حالا از دستم زدت کم می‌کنم، حساب کار دست بیاد. الانم باید برم کاری رو اندازم بزnm... تا برگردم، چوب رو ببر و بذار سر جاش.

« ساعت ۴:۲۶ دقیقه عصر

آرام، دختر خانم راشدی است. باطمأنینه وارد کارگاه شده با خجالتی وصف ناشدنی به حمیدرضا می‌فهماند که کیست و برای چه آمده است. لحنش ساکت و صدایش افت‌خیز گیرایی دارد. هم‌سن و سال حمیدرضا است. کولر مغازه زورش به گرمایی رسد که هیچ! حرارت عشق هم کمی شعله‌اش را بالا می‌برد. حمیدرضا خیس عرق شده و زبانش بند آمده و منتظر وزن و قافیه‌ای است که بتواند در و تخته را به هم بدوزد.

قلی دیوانه که کارش جور کردن وزن و قافیه‌های نه‌چندان شاعرانه است، دست و پا نشسته، می‌برد وسط این لحظه دراماتیک!

قلی دیوانه: «هر کی آلو نخوره، لپاش پر گلبره!» دیدن قامت سروگون قلی دیوانه و اشعار کودکانه‌اش چنان خنده هر دو را در می‌آورد که نگو و نپرس!

♦ راستی، نگفتید برای چی اومدید اینجا؟ آرام: «اون کم‌کوچولو برای اتاق من. اومدم ببینم چه شکلی دارین درستش می‌کنین.»

♦ آها! پس مال شماست؟ یه تکه‌اش مونده، باید برش بزnm. می‌خواید بیاید ببینیدش؟ آرام: «آره.»

قلی دیوانه مجدداً دست و پا نشسته می‌پرد وسط داستان و چنین نتیجه می‌گیرد: «هزار توجیه برای تضییع مال دیگران هست. اما شور عشق، نظم کار و حلال خوری چیز دیگری است...»

امروزه ارتباط حرف اول را در دنیا می‌زند؛ به گونه‌ای که دنیای کسب و کار هم با ارتباط بین مشتری و فروشنده گره خورده و هر چه دامنه ارتباط‌ها وسیع‌تر و اصولی‌تر باشد، پیشرفت مشاغل و برگشت سرمایه بیشتر خواهد شد. دیگر رابطه بین فروشنده و خریدار مانند گذشته به خرید روزانه یا رهگذری ختم نمی‌شود و با استفاده از ابزاری مانند باشگاه مشتریان، ارتباط دوطرفه بین مشتری و فروشنده رنگ و بوی جدیدی به خود گرفته است. مشتریان و فروشندگان آگاه می‌دانند، مشتری مداری حرف اول را می‌زند و با وجود فضای رقابتی گسترده در بازار، مشتریان امکان انتخاب زیادی بین اجناس و خدماتی با نمانام‌های گوناگون دارند. در صورتی که فرایند جلب رضایت مشتری و وفادار سازی آن به درستی انجام نشود، کسب و کار با شکست مواجه می‌شود و ناچار به

خروج از دور رقابت خواهد شد. تصور کنید مشتری شما نه یک مشتری، بلکه یک عضو خاص و ارزشمند است که حق دارد امتیازهای ویژه داشته باشد. این همان میثت جذاب این شماره است؛ یعنی باشگاه مشتریان. این ایده از یک واقعیت ساده می‌آید: مردم دوست دارند احساس متفاوت و مهم بودن کنند. باشگاه مشتریان دقیقاً این حس را می‌دهد. با مزیت‌های خاص، تخفیف‌های اختصاصی و ارتباط مستمر؛ به طوری که گویا خود مشتری صاحب اصلی نمانام است. این تصور به تنهایی کافی است تا یک مشتری گذرا را از خریدار معمولی به طرفداری واقعی تبدیل کند؛ درست مثل اینکه از یک مشتری یک سفیر نمانام بسازید. نمونه‌های باشگاه مشتریان موفق را که مشتری را فراتر از خریدار معمولی در نظر می‌گیرند، ببینید. یکی از آن‌ها مربوط است به فروشگاه اینترنتی آمازون. اصلاً بزرگ‌ترین فروشگاه بر خط جهان

را می‌توان بدون باشگاه مشتریان تصور کرد؟ آمازون پریم نمونه‌ای بی‌نظیر از یک باشگاه مشتریان موفق است. با پرداخت حق عضویت سالانه در این برنامه وفاداری، می‌توانید از مزیت‌های بی‌شماری بهره ببرید: ارسال رایگان؛ ارسال فوری‌تر؛ تخفیف‌های اختصاصی؛ دسترسی به خدمات استریم فیلم و موسیقی آمازون؛ دسترسی نامحدود به کتاب خوان آمازون. باشگاه مشتریان ابزاری قدرتمند برای ایجاد وفاداری و افزایش فروش است. اما انتخاب نوع مناسب این نظام، نیازمند شناخت دقیق انواع آن و تطبیق آن با ماهیت و برنامه تجاری کسب و کار شماست. در ادامه، انواع رایج باشگاه مشتریان را معرفی می‌کنیم تا ذهنیت روشن‌تری نسبت به آن داشته باشید:

باشگاه مشتریان مبتنی بر امتیاز

این فرایند ساده‌ترین و پرطرفدارترین نوع باشگاه مشتریان است. در این شیوه، مشتریان در ازای هر خرید امتیازی کسب می‌کنند که معمولاً درصدی از مبلغ خرید است. این امتیازها در حساب کاربری آن‌ها ذخیره می‌شوند و قابل تبدیل به موارد زیر هستند:

تخفیف در خریدهای بعدی: مشتریان با استفاده از امتیازهای خود می‌توانند بخشی از هزینه خرید بعدی‌شان را پرداخت کنند.

دریافت هدیه: کسب و کار می‌تواند هدیه‌های متنوعی را در ازای امتیازهای جمع‌آوری شده بدهد.

خدمات رایگان: ارائه خدمات رایگان، مانند ارسال رایگان یا خدمات پس از فروش، می‌تواند انگیزه بیشتری برای جمع‌آوری امتیاز ایجاد کند.

مزیت باشگاه مشتریان امتیازی سادگی و شفافیت آن است که خودش امتیاز بزرگی محسوب می‌شود. قرار نیست باشگاه مشتریان به چیستان تبدیل شود؛ مشتریان به راحتی می‌توانند نحوه کسب و استفاده از امتیازهای خود را درک کنند. این فرایند برای اکثر کسب و کارها، به ویژه خرده‌فروشی‌ها و کسب و کارهای بر خط، مناسب است.

باشگاه مشتریان چندسطحی

این روش، مشتریان را بر اساس میزان خرید، تعامل یا سایر معیارهای تعریف شده، در سطوح‌های متفاوت وفاداری دسته‌بندی می‌کند. هر سطح مزیت‌های خاص خود را دارد که با ارتقای سطح، این مزیت‌ها بیشتر و ارزشمندتر می‌شوند. این سطوح معمولاً با نام‌هایی مانند برنزی، نقره‌ای و طلایی مشخص می‌شوند. مزیت‌های این فرایند می‌تواند شامل چند مورد باشد:

تخفیف‌های ویژه برای هر سطح: با افزایش سطح وفاداری، تخفیف‌ها هم بیشتر می‌شوند.

دسترسی زود هنگام به محصولات جدید: مشتریان ویژه می‌توانند قبل از سایرین، محصولات جدید را خریداری کنند.

خدمات اختصاصی: مانند پشتیبانی اختصاصی، ارسال سریع‌تر و...

دعوت به رویدادهای خاص: برگزاری رویدادهای اختصاصی برای مشتریان ویژه، احساس خاص بودن را در آن‌ها تقویت می‌کند.

سامانه باشگاه مشتریان ویژه حس رقابت و پیشرفت را در مشتریان تحریک و آن‌ها را به تعامل بیشتر با نمانام تشویق می‌کند. این مدل برای کسب و کارهایی که می‌خواهند مشتریان وفادار خود را شناسایی و از آن‌ها قدر دانی کنند، بسیار مناسب است.

محمد آقاچانیپور

یک باشگاه پر از مشتری

۲

باشگاه مشتریان خدمت محور

این نوع باشگاه بر ارائه خدمات با کیفیت بالا و تخصصی تمرکز دارد و بیشتر از تخفیف یا امتیاز، به مشتریان ارزش افزوده می دهد. این مدل برای کسب و کارهایی که خدمات تخصصی و پیچیده ارائه می دهند و می خواهند تجربه مشتری را بهبود بخشند، بسیار مناسب است.

هر کسب و کار ریز و درشتی می تواند برای خودش یک باشگاه مشتریان دست و پا کند و مطمئن باشد که در مسیر درست تجارت قدم گذاشته است. شما بسته به نوع کار و کاسبی خودتان می توانید یک روش را انتخاب کنید و از اینجا به بعد را با کمی فسفر سوزاندن به خلاقیت بسپارید تا کارهای جذاب طراحی شوند. اگر دوست دارید از این دست کارها بیشتر ببینید و ایده بگیرید، باشگاه مشتریان داخلی و خارجی را دنبال کنید تا کارهایی را که طراحی کرده اند، ببینید.

۳

باشگاه مشتریان مبتنی بر اشتراک

در این روش، مشتریان با پرداخت هزینه ای دوره ای (ماهانه، سالانه و...) به عضویت باشگاه در می آیند و از مزیت های مشخصی بهره مند می شوند. این مدل، جریان درآمد ثابتی برای کسب و کار ایجاد می کند و مشتریان را به استفاده مداوم از خدمات تشویق می کند. این روش برای کسب و کارهایی که خدمات مستمر ارائه می دهند یا می خواهند با مشتریان خود ارتباط طولانی مدت برقرار کنند، مناسب است.

این مزیت ها می تواند شامل این موارد باشد:

تخفیف های دائمی برای اعضا: اعضای باشگاه همیشه از تخفیف های ویژه برخوردارند.

دسترسی به محصولات یا محتوای انحصاری: اعضا می توانند به محصولاتی که برای عموم عرضه نمی شود، دسترسی داشته باشند. **خدمات ویژه مانند پشتیبانی اختصاصی:** ارائه خدمات ویژه به اعضا بر ارزش عضویت در باشگاه می افزاید.

حصار کش

سلامی به دل بهاری تان،

به حال خوش وجودتان و به

تمنای دل هایتان، که هر کسی را

برای استفاده از حس هنرمندی تان به

وجد می آورد؛ وجودی که می تواند در راه

آرامش دادن به دیگران پیش قدم باشد و همه

را با نشاط درونی اش شاداب کند؛ شادابی ای

که می تواند از بار سنگین غم های دوستان و

اطرافیانمان بکاهد.

قبل تر صحبت کردیم که منشأ این آرامش را

در وجود خودمان باید جست و جو کنیم. راه

رسیدن به آرامش، کم کردن نگرانی هایمان

است؛ اینکه وجودمان را سبکبال کنیم،

شاداب باشیم و از بیماری هایی که روانمان

را درگیر می کنند فاصله مناسبی بگیریم. یکی

از این بیماری های روان که با هم درباره اش

گفت و گو کردیم، فشار روانی (استرس) است.

درباره اینکه چطور درمانش کنیم گفت و گو

کردیم و قرارمان این بود که درباره موارد

فشارزا هم بنویسیم. در این جلسه به چند مورد

از موارد ایجادکننده فشار روانی می پردازیم:

یکی از آن موارد صحبت کردن در مقابل

دیگران، یا به بیان دیگر سخنرانی است.

در هنگام ارائه های کلاسی، خیلی وقت ها

دچار فشار روانی می شویم و این فشار مانع از

انتقال صحیح اطلاعاتمان می شود. نتیجه

این خواهد بود که خراب می کنیم و با وجود

داشتن اطلاعات کافی و مناسب، فرصت

ارائه خوب را از دست می دهیم.

♦ خانم دکتر این خیلی فاجعه

است. راه درمانی هم برایش وجود دارد؟

بله. حتماً وجود دارد.

در زمان ارائه مطالب باید تمرکز داشته باشیم.

نقطه شروع و پایان را بدانیم و بدانیم دقیقاً

کجای مطلبی که قصد ارائه اش را داریم،

برایمان مهم و کلیدی است و کجای ارائه

می خواهیم مطالب مهم را بیان کنیم.

یادمان باشد، اول باید از مقدمه شروع کنیم و

در نهایت نتیجه گیری یا جمع بندی را بیاوریم.

♦ خانم دکتر، من وقتی جمعیت یا مخاطبم

رو می بینم، هول می شم. به جاهایی هم رشته

کلام از دستم در می ره.

آنجاهایی که هول می شوید و رشته کلام از

دستتان در می رود، دچار اختلال شده اید.

افرادی که از جمعیت هراس دارند، نباید

اول به همه جمعیت نگاه کنند. اول باید به

دیوار روبه رویشان نگاه کنند و بعد بین جمعیت

دنبال آدم امنشان بگردند. نگاه راه سمت فرد

آشنا بچرخانند. اگر دیدید این حرکت کردن ها

حواستان را پرت می کند، دست نگه دارید.

نیازی نیست سریع خودتان را درگیر افراد

کنید. زمانی که حس کردید روی متن مسلط

هستید، مستقیم به مخاطب نگاه کنید.

در حرکت اولیه، از دست هایتان کمک بگیرید

و بعد سراغ حرکت چشم ها بروید و سر. در

نهایت، اگر فضایی برای راه رفتن دارید، راه

بروید و صحبت کنید. بسته به مکان و فضایی

که در آن هستید، این حرکت ها متفاوت

خواهند بود. برای مثال، اگر در مکانی که

هستید میز خطابه (تریبون) قرار دارد، ابتدا

باید پشت آن قرار بگیرید.

اگر برایتان صندلی گذاشته اند،

بنشینید و سپس صحبت کنید. اگر در

فضای باز یا کلاس هستید و به راه رفتن نیاز

وجود دارد، حرکت کنید و به وسط فضایی که

دارید بروید. نیم رخ بایستید تا توازن به زبان

بدنتان مستولی شود. زمانی که به فضا مسلط

شدید، حرکت های بعدی را انجام دهید.

خودتان را کنترل کنید. یادتان باشد، پیش

از ارائه، از آینه کمک بگیرید. صحبت کردن

جلوی آینه و تعامل صحیح با چهره خودتان،

کمک بسیار بزرگی است برای کنترل شما

روی کلامتان. برای این تعامل باید از دهان،

حرکت چشم ها و دست هایتان بهره بگیرید

تا ارائه را با تسلط کامل اجرا کنید.

نوبتی هم که باشد، نوبت درگیری تعداد زیادی

از ما با فشار روانی امتحان است.

♦ خانم انصاری، آخ گفتید! من یک

وقت هایی بلدم، ولی سر جلسه امتحان

نمی توانم به خوبی جواب بدهم. در این مواقع.

خیلی حرص می خورم می توانید بگویید چه

کار باید بکنم؟

این مشکل بعضی از دانش آموزان و

دانشجو هاست که سر جلسه امتحان بحران

فشار روانی بقیه شان را می گیرد و زمانی اوضاع

بدتر می شود که معلم بالای سر شان می آید

و... آن وقت رسماً همه چیز را فراموش

می کنند و با اینکه بلد بودند، نمی توانند

پاسخ صحیح را بدهند.

اولین کاری که شما زمان

ارروایی

دوره

تحويل گرفتن برگه امتحان باید انجام

دهید، این است که کل سؤال‌ها را نگاه کنید.

اسم و فامیل و مشخصات مورد نیاز را بنویسید و کمی تمرکز کنید تا ذهنتان آرام شود. از ابتدا مجدد به سراغ خواندن سؤال‌ها بروید. نکته بسیار مهم این است که اول باید سؤالی را که بلید جواب بدهید. بعد کم کم به سراغ سؤال‌های سخت‌تر بروید. این طوری ذهنتان از حالت منفی «من هیچی بلد نیستم» در می‌آید. اگر جواب سؤالی را بلد نبودید، چشم‌هایتان را ببندید و چند نفس عمیق بکشید تا به شرایط مسلط شوید. بعد هر چه می‌دانید بنویسید. این راهکارها موقع امتحان دادن کمکتان خواهند کرد.

سؤالی که پیش می‌آید این است که اگر قبل از امتحان، موقع درس خواندن، از شدت فشار تپش قلب گرفتیم، چه کار باید بکنیم؟ از جاپتان بلند شوید، کمی قدم بزنید و چند نفس عمیق بکشید. در حالی که به سمت دفتر و کتابتان می‌روید، چند جمله انگیزشی به خودتان بگویید: «من از پیشش بر می‌آیم»، «نیازی نیست به خودم فشار بیاورم. هر چقدر بلد باشم می‌نویسم» و ... این راهکارها کمک می‌کنند تمرکزتان افزایش یابد و فشار روانی‌تان کمتر شود.

چه زمان‌هایی فشار روانی سراغم می‌آید؟ چطور می‌توانم از فشار روانی فرار کنم؟ چرا اصلاً باید با فشار روانی بجنگم؟ آیا فشار روانی مانع رشد من می‌شود؟ این‌ها سؤال‌هایی هستند که خیلی از ما درگیرشان هستیم. تعدادی از آن‌ها را تا اینجا پاسخ داده‌ایم و تعدادی دیگر را هم ان‌شاء‌الله در جلسه بعد پاسخ می‌دهیم. خوب زندگی کنیم. خوب از آن لذت ببریم و خوب بفهمیمش.

بدرود



دروغ
سراب است
سیرابیت نخواهد کرد

به جایی نمی‌رسد دروغ‌گو
فقط دست و پا می‌زند
دروغ، دو چرخه‌ای است
بدون چرخ

سرتاسر مسیر درستی و راستی
تابلویی نصب نشده است
گردش به چپ ممنوع
غیر از نقاب لبخند

برای رد شدن از هر دری
هر قفل بسته
صداقت شاه کلید است



دوست و دروغ



نویسنده: مهدی فرج‌اللهی



صداقت
با امید و با شجاعت دوست هستند
دروغ اما
رفیق ناامیدی است

بار خود را با دروغش بست و رفت
بار کج آیا به مقصد می‌رسد؟

می‌برد با خود دروغ
از نگاه و قلب آدم‌ها فروغ

ماست مالی کرده اینجا با دروغ
ماست بندی، جای ماست
دست مردم داد دروغ

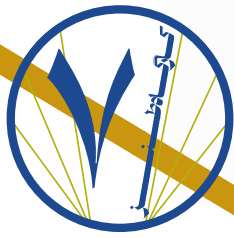


بار صاف است



فکال

حافظ



نیکی به جای یاران فرصت شمار یارا
ای صاحب فال، دنیا دو روز است. به ما نیکی کن و
جواب‌ها را برسان.

سید عماد رضوی

«سال‌ها دل طلب جام‌جم از ما می‌کرد
و آنچه خود داشت ز بیگانه تمنا می‌کرد»
سال‌های زیادی از من بازی پی‌اس‌۵ می‌خواست.
نگو که خودش داشته، ولی نمی‌خواست از آن
استفاده کند، تا نو بماند!

ایلیا رضایی

«درد عشقی کشیده‌ام که می‌رس
زهر هجری چشیده‌ام که می‌رس»
ای صاحب فال، کلاً به تو ربطی ندارد.

مهراد اسماعیلی

«برگ درختان سبز پیش خداوند هوش
هر ورقش دفتری است معرفت کردگار»
ای صاحب فال، بدان و آگاه باش که فال حافظ
شما با سعدی اتصالی کرده است.

آراد بهتاش

حالا نوبت شماست که یک بیت از دیوان
جناب حافظ بردارید و برای آن فال‌ی بامزه و
طنزآمیز بنویسید.

«اگر آن ترک شیرازی به دست آرد دل ما را
به خال هندویش بخشم سمرقند و بخارا را»
ای صاحب فال، فکر کنم پادشاهان قاجار آن فرد
موردنظر را پیدا کرده بودند که نصف کشور را بخشیدند.

حامی حسین‌زادگان

«اگر آن ترک شیرازی به دست آرد دل ما را
به خال هندویش بخشم سمرقند و بخارا را»
ای صاحب فال، وقتی حافظ از کیسه خلیفه می‌بخشد،
تو چرا نبخشی؟ تهران، فیروزکوه، نیپورک، خلاصه
تعارف نکن!

امین عبداللہی

«ده‌روزه مهر گردون، افسانه است و افسون
نیکی به جای یاران فرصت شمار یارا»
ای صاحب فال، دنیا زودگذر است. پس از خوراکی‌هایت
به ما هم بده.

آرتین نصیری

«خدا چو صورت ابروی دلگشای تو بست
گشاد کار من اندر کرشمه‌های تو بست»
ای صاحب فال، برای حل مشکلات و گشایش
در کارهایتان، می‌توانید کرشمه‌های بسته‌ای را از
فروشگاه‌های همواره تخفیف دلگشا خریداری کنید.

محمد گرچی‌فرد

«ساقیا آمدن عید مبارک بادت
وان موعید که کردی مزود از یادت»
استاد عزیز! هنگام امتحان‌ها نزدیک است. آن
نمره‌های کلاسی و مثبت‌ها مبادا از یادتان برود!

محمد ارشام طاهری

«ده‌روزه مهر گردون، افسانه است و افسون

قدیم‌ترها به بهانه‌های گوناگون **دیوان**
خواجہ حافظ شیرازی را بر می‌داشتیم و
فال می‌گرفتیم. حالا ممکن است بعضی‌ها
در فال گرفتن دنبال پایه و اساس علمی
باشند، اما همین که این موضوع بهانه‌ای
است تا چند بیت شعر زیبا بخوانیم، خوب
است.

برای نوشتن نثر طنز از شکل‌ها و قالب‌های
متعددی می‌توان استفاده کرد. یکی از این
موارد می‌تواند نوشتن فال طنز و فکاهی باشد.
یک بیت از جناب حافظ بر می‌داریم و به سبک
و سیاق معروف فال‌ها، تفسیری بامزه و بانمک
برایش سر هم می‌کنیم. در ادامه، گزیده‌ای از
فال‌های بامزه و طنزآمیز را که دانش‌آموزان
خوش ذوق و عزیزم در مدرسه رهیار نوشته‌اند،
برایتان دست‌چین کرده‌ایم:

«یاد باد آنکه ز ما وقت سفر یاد نکرد
به وداعی دل غم‌دیده ما شاد نکرد»
ای صاحب فال، هر چند که رفیقت بدون
خدا حافظی به سفر رفته است، اما تو به او زنگ
بزن و ضمن خدا حافظی، یادآوری کن سوغاتی
یادش نرود.

کیان یحیایی

«الا یا ایها الساقی ادر کاسا و ناولها
که عشق آسان نمود اول ولی افتاد مشکل‌ها»
ای صاحب فال، درس عربی مادر این پایه‌تحصیلی
هنوز به مصرع اول نرسیده و معنی مصرع دوم هم
معلوم است دیگر.

اردلان فیض‌بخش

علی اکبر مدرس زاده

صدق و با صفا و با عشق است

با سلامی به وزن یک کشتی
به هنر جوی خوشگل و مشتی
آن هنر جو که توی این دنیا
بی صدق و سلامت است و صفا
این قدر با صفا و با عشق است
از دم مشکلات خواهد جست
می شود از سرور آکنده
می کند بر جهانیان خنده
سر این سر خوشی و باحالی
در صفا باشد و سبک بالی
آنکه بی شیله پیله باشد اوست
راستگوی قبیله باشد اوست
خرده برده به او ندارد راه
شیشه خرده به او ندارد راه
هیچ کس هم به او ندارد شک
چون که دور است از دروغ و کلک
گنه کرده را نهد گردن
عذر تقصیر آورد حتماً
بی توجیه و حرف باطل نیست
به دروغ و دُنگ قائل نیست
چون که ریگی درون کفشش نیست
مثل اسپند روی آتش نیست
استعینوا - عزیز من - بالصدق
النجاه - جیگر طلا - فی الصدق



دروغ اول، دروغ آخر نخواست واهد بود

دروغ اول هرگز دروغ آخر نخواهد بود. دروغ هادومینووار پشت سر هم قرار می گیرند. چون بعد از اولین دروغ، برای اثباتش، به تعداد زیادی دروغ جدید نیاز است. دروغ ذهن داستان سرایی می خواهد.

به دلیل اینکه صداقت عملی نیک و پسندیده و دروغ عملی شر و ناپسند است، من هرگز دروغ نمی گویم! درست است که صداقت گاهی تاوان هایی دارد، ولی هیچ تاوانی ارزش دروغ گفتن ندارد.

اصلاً چرا آدم ها صداقت را سرلوحه خود قرار نمی دهند و دروغ می گویند؟ چون از بچگی به آن ها دروغ گفته می شود. چرا به بچه می گویند آمپول درد ندارد؟ خوب می زند و می فهمد درد دارد. فردا روز، همان بچه، والدینش را می برد خانه سالمندان و می گوید: ترس ندارد، داریم می رویم بوستان!

گوشی را می دهید دست بچه هایتان و می گویند: بگو بابا خونه نیست. بعد می گویند: بابا، مگر این دروغ نیست؟ می گویند: نه پسر، این دروغ مصلحتی است! اصلاً دروغ مگر مصلحت دارد؟!

بعضی ها هم دروغ نمی گویند. فقط تغییر ریزی در زمان و نوع فعل ها ایجاد می کنند. مثلاً به جای اینکه بگویند: ان شاء الله نرخ تورم منفی خواهد شد، می گویند: نرخ تورم منفی شد! پیش خودشان نمی گویند ما برای خرید پلی استیشن روی این حرف حساب باز می کنیم؟ یا به جای اینکه بگویند: کاش جوان بیکاری نداشته باشیم، می گویند: جوان بیکار نداریم!

بعضی ها هم هلاک صداقتشان می شوند. مثلاً همین خود من، روزی روزگاری در فضای بالیوودی خانه مان، شوتی به توپ زدم که بر حسب اتفاق و به دلیل کچیا بودنم، از قرار معلوم یک عدد لوستر شامل پنج لامپ و یک عدد چراغ خواب، با حضور یک لامپ و بخش کوچکی از شیشه پنجره، یعنی وسطش، شکست. من بسیار ناراحت و اندوهگین شدم بابت پرتاب شدن توپم به حیاط همسایه. پدر محترم بنده آمد و گفت: این ها را چه کسی شکسته؟!

گفتم: توپ.

گفت: گفت توپ مال کی بوده؟ گفتم: من. منتظر بودم او سراغ سؤال بعدی برود که من بچه چه کسی هستم؟ ولی او تا همین جای صداقتم را می خواست و در ادامه، با صداقت و متانت کامل، چوب را برداشت. آری، آن روز من چوب صداقتم را خوردم، نه استعاری، کاملاً واقعی! حتی در ادامه، دمپایی و کمر بند صداقت را هم نوش جان کردم.

یا یک بار دیگر هم که رفته بودیم خواستگاری، گفتند: کار داری؟ گفتم: نه. گفتند: پس دنبالش هستی به سلامت؟ گفتم: نه! گفتند: بابایت پول دارد؟ گفتم: نه! گفتند: قول می دهی خوشبختش کنی؟ گفتم: نه! گفتند: دوستش داری؟ گفتم: آره دیگر. دوستش دارم که آمده ام خواستگاری اش دیگر! گفتند: چرا؟ گفتم: بابایش پولدار است!

بعد خیلی مؤدبانه، سه تا از پدر دختر خوردم و شش تا از بابای مهربان خودم!

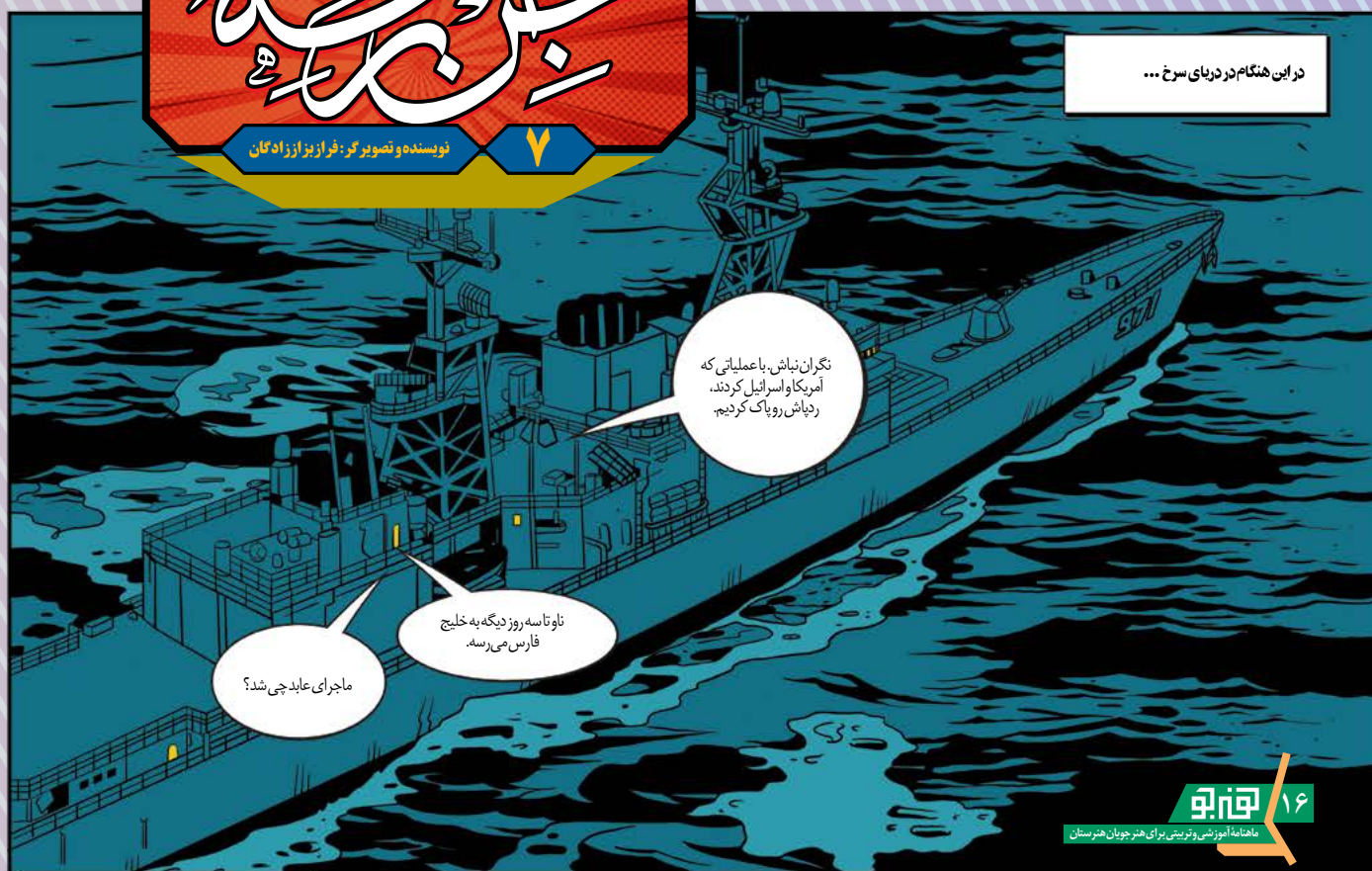
از من به شما نصیحت، یادتان باشد، آدم های راستگو یک چیزهایی دارند که دروغگوها هرگز به آن دست نمی یابند. مثل اعتماد دیگران، مثل آرامش و مثل توانایی زنده بپروانیدن از زیر چوب صداقت.





جستار

نویسنده و تصویرگر: فرزاد آزادگان



عمار شروع به جست و جو در محل انفجار می کند.

سیدزود باش! باید سریع اینجا رو ترک کنیم. خیلی خطرناکه. هر کاری کنی سریع تر!

نمی دونم! حسم بهم می گه اینجا چیزی هست. باید بیشتر بگردم.

صبر کن. باید سریع ماجرا رو پیدا کنیم.



قسمت قبل را ببینید



فردای آبروز ساعت ۷:۳۰ صبح.
پرواز دمشق به تهران

۱۷

دوره پنجم / فروردین ۱۳۸۴ / شماره ۳۶

مشاعر نفس گیر

محمد حسین مسددی

با توجه به استقبال شما عزیزان از ایستگاه مشاعره بر آن شدیم قطار شعر سال ۱۴۰۴ را در ایستگاه مشاعره به حرکت در آوریم. این بار شاهد مشاعره چهار شاعر معاصر خود خواهیم بود. شاعرهایی که در این ایستگاه حضور دارند، جناب آقایان سعید بیابانکی، غلام رضا طریقی، استاد شفیعی کدکنی و استاد امیری اسفندقه خواهیم بود.



شنیدنی

دور سوم



سعید بیابانکی

هستی به بریدن گلولی بند است
مستی به شکستن سبویی بند است

استاد شفیعی کدکنی

تو روشنا سرود وطن بودی و چو آب
با خاک تیره روز هم آغوشی ات نبود

استاد امیری اسفندقه

دوست دارم وقت مردن بر لبم لیخنند باشد
من از او خرسند باشم، از من او خرسند باشد

غلام رضا طریقی

دردم این است که باید پس از این قسمت ها
سال ها منتظر قسمت آخر باشم

دور دوم



استاد امیری اسفندقه

یک هفته است زخمی رعب و رقابتی
در تو مباد حمله به یکدیگر آورند!

استاد شفیعی کدکنی

در خرام نازنیت جلوه کرد
رقص ماهی ها و پیچ و تاب ها

سعید بیابانکی

از غیر تو بی نیاز کردند مرا
با عشق تو هم تر از کردند مرا

غلام رضا طریقی

افسوس که چون اشک توان گذرم نیست
از گونه سرخ تو پل گریه و خنده

دور اول



استاد شفیعی کدکنی

من به زبان اشک خود می دهمت سلام و تو
بر سر آتش دلم همچو زنانه می روی

استاد امیری اسفندقه

یتیم آمده ام، مانده ام، پناه هم ده
مگر یتیم نبودی خدا پناهت داد...

سعید بیابانکی

درد است که پرپر شده باشند در این باغ
بر شانه تو شانه به سرهای زیادی

غلام رضا طریقی

یا می گذری از من یا راه نمی آیی
چون قدبلند خود، کوتاه نمی آیی



روز ۲۵ فروردین بزرگداشت شاعر بزرگ ایرانی
عطار نیشابوری است. به این مناسبت یک غزل
از این شاعر با هم می‌خوانیم:

دل بگسل از جهان که جهان پایدار نیست
وائق مشو به او که به عهد استوار نیست
در طبع روزگار وفا و کرم مجوی
کین هر دو مدتی است که در روزگار نیست
رو یار خویش باش و مجو یاری از کسی
کاندر دیار خویش بدیدیم یار نیست
نومید شو ز هر که توانی و هر چه هست
کامیدهای باطل ما را شمار نیست
عطاروار از همه عالم طمع ببر
کاندر زمانه بهتر از این هیچ کار نیست

دنیای هنرستان‌ها

دنیای هنرستان‌ها

فنلاندی پس از پایان دوره متوسطه، به جای دانشگاه، وارد مدرسه‌های فنی و حرفه‌ای می‌شوند. چرا؟ چون این دوره‌ها نه تنها مهارت‌های عملی مثل مکانیک، طراحی یا مدیریت را آموزش می‌دهند، بلکه به طور مستقیم با نیازهای بازار کار هماهنگ هستند.

مثلاً در دوره «کار در قهوه‌سرای مدرسه»، دانش‌آموزان هم‌زمان با یادگیری مدیریت، حسابداری و ارتباطات، یک کسب و کار واقعی را اداره می‌کنند. این یعنی درس‌های نظری پشت میز نیستند، بلکه در عمل تجربه می‌شوند!

۲. همکاری با صنعت؛ آموزش‌های شغل‌ساز

فنلاند منابع طبیعی زیادی ندارد، بنابراین سرمایه‌گذاری روی نیروی انسانی ماهر را در اولویت قرار داده است. دوره‌های فنی و حرفه‌ای این کشور به گونه‌ای طراحی شده‌اند که دانش‌آموزان حداقل نیمی از زمان آموزش خود را در کارگاه‌ها یا شرکت‌های واقعی می‌گذرانند. مثلاً اگر کسی رشته «آی‌تی» را انتخاب کند، بخشی از دوره‌اش را در شرکت‌های فناوری هلسینکی کارآموزی می‌کند.

این همکاری نزدیک بین مدرسه و صنعت دو نتیجه دارد:

- ♦ دانش‌آموزان تجربه واقعی کسب می‌کنند و پس از فارغ التحصیلی بلافاصله جذب بازار کار می‌شوند.

- ♦ شرکت‌های فنلاندی همیشه به نیروی کار ماهر دسترسی دارند. این موضوع رشد اقتصادی کشور را تقویت می‌کند.

۳. آزادی انتخاب و انعطاف‌پذیری: مسیر تو، تصمیم تو!

وقتی به ۱۶ سالگی می‌رسی، سه راه پیش رو داری:

۱. ادامه تحصیل در دوره متوسطه برای ورود به دانشگاه.
۲. یادگیری مهارت‌های فنی و حرفه‌ای.

فنلاند، این کشور کوچک شمال اروپا، نه تنها به خاطر منظره‌های زیبا شناخته می‌شود، بلکه نظام آموزشی بی‌نظیرش همیشه در صدر اخبار جهانی قرار دارد. اما یکی از جذاب‌ترین بخش‌های این نظام، آموزش فنی و حرفه‌ای است که در رشد اقتصادی فنلاند نقش کلیدی ایفا می‌کند. اگر کنج‌کاو هستی بدانی چرا این نظام تا این حد موفق است و چطور می‌تواند الگویی برای دنیا باشد، این متن را تا انتها دنبال کن!

۱. آموزش فنی و حرفه‌ای، نه انتخاب دوم، بلکه راهی برای استعدادها

در فنلاند، آموزش فنی و حرفه‌ای به عنوان یک مسیر کاملاً حرفه‌ای و معتبر شناخته می‌شود. برخلاف برخی کشورها که این رشته‌ها را «درجه دو» می‌دانند، ۴۳ درصد دانش‌آموزان

در فنلاند، آموزش فنی و حرفه‌ای به عنوان یک مسیر کاملاً حرفه‌ای و معتبر شناخته می‌شود. ۴۳ درصد دانش‌آموزان فنلاندی پس از پایان دوره متوسطه، به جای دانشگاه، وارد مدرسه‌های فنی و حرفه‌ای می‌شوند



۳. ورود مستقیم به بازار کار.

نکته جالب اینجاست که حدود نیمی از نوجوانان فنلاندی گزینه دوم را انتخاب می کنند! چرا؟ چون این نظام به آن ها اجازه می دهد بر اساس «علاقه و استعداد» خود مسیرشان را انتخاب کنند. از سوی دیگر، امکان جذب در بازار کار، گزینه ای است که به خودی خود می تواند همه را ترغیب کند.

۴. معلمان حرفه ای: کلید موفقیت نظام

برای تدریس در مدرسه های فنی و حرفه ای، معلمان باید «مدرک کارشناسی ارشد» داشته باشند و دوره های سخت گیرانه ای را بگذرانند. این شغل از احترام اجتماعی بالایی برخوردار است و هنر جوان و والدین در جهت تکریم و استفاده از دانش و مهارت معلمان تلاش بسیاری می کنند. این معلمان نه تنها مباحث درسی، بلکه «مهارت های زندگی» مثل مسئولیت پذیری، کار گروهی و حل مسئله را نیز آموزش می دهند. مثلاً در کلاس های فنی، دانش آموزان پروژه هایی را به صورت گروهی انجام می دهند تا یاد بگیرند چطور با هم همکاری کنند. در فنلاند، اولین آزمون سراسری جدی در «۱۶ سالگی» برگزار می شود و قبل از آن، معلمان بیشتر بر رشد مهارت ها و یادگیری عملی تمرکز دارند. تلاش می شود به جای حفظ کردن مطالب، «اخلاقیت و تفکر نقاد» دانش آموزان را پرورش دهند. مثلاً در یک پروژه فنی، ممکن است از تو بخواهند یک دستگاه الکترونیکی بسازی؛ حتی اگر چند بار شکست بخوری! این اتفاق باعث می شود هنر جوان با پروژه های عملی دست و پنجه نرم کنند و هم بیاموزند و هم نمره در س را بگیرند. البته این پروژه در نهایت به محصولی در سطح خودش ارزشمند تبدیل می شود و صرفاً برای انجام کار عملی بدون خروجی ارزشمند نیست.

۵. آموزش فنی و حرفه ای؛ موتور محرکه اقتصاد فنلاند

فنلاند امروز به یکی از پیشرفته ترین کشورهای صنعتی اروپا تبدیل شده است و بخشی از این موفقیت مدیون نظام آموزش فنی و حرفه ای است. شرکت های بزرگی مثل نوکیا یا کون (سازنده بازی های ویدئویی) فارغ التحصیلان این مدرسه ها را استخدام می کنند.

دولت فنلاند می داند که سرمایه گذاری روی آموزش، یعنی سرمایه گذاری روی آینده اقتصاد کشور. آمارها نشان می دهند، ۹۳ درصد فارغ التحصیلان مدرسه های فنی و حرفه ای ظرف یک سال وارد بازار کار می شوند. این موضوع به کاهش نرخ بیکاری (حدود ۶/۶ درصد) کمک زیادی کرده است.

جمع بندی: آینده ات را خودت بساز!

نظام آموزش فنی و حرفه ای فنلاند ثابت کرده که یادگیری مهارت های عملی نه تنها جذاب است، بلکه می تواند پایه های اقتصادی قوی را بنا کند. اگر تو هم دوست داری به جای نشستن پشت میز کلاس، دنیای واقعی را تجربه کنی و از همان نوجوانی برای آینده شغلی ات برنامه ریزی کنی، آموزش فنی و حرفه ای در همه جای دنیا ثابت کرده که هنرستان هم برای فرد و هم برای کشور خیلی بیشتر از حد تصور مفید و کار راه بینداز است. به قول یکی از معلمان فنلاندی: «ما به دانش آموزان می آموزیم مشکل گشا باشند، نه فقط نمره بیاور.»

منبع

<https://chistakoodak.ir/>

روانشناسی - یادگیری و - مدرسه / ویژگی های - آموزش - و - پرورش - فنلاند



نظام آموزش فنی و حرفه ای فنلاند ثابت کرده که یادگیری مهارت های عملی نه تنها جذاب است، بلکه می تواند پایه های اقتصادی قوی را بنا کند



هم سفر شدن

هائیه عبقری زاده

می دانی، امسال هم یک اتفاق زیبا افتاده است؛ عید نوروز و ماه رمضان همزمان شده‌اند؛ دو عیدی که هر کدام به تنهایی پر از معنا و زیبایی‌اند. نوروز همیشه برایمان نشانه نوشدن بود؛ تازه شدن طبیعت و دل‌ها و زندگی. و ماه رمضان فرصتی بود برای پاک کردن غبار از جان و نزدیک شدن به خدا و آرامش دل. یادم هست، قدیم‌ترها وقتی این دو عید با هم یکی می‌شدند، چقدر حال و هوای خانه‌ها متفاوت‌تر می‌شد. سفره‌های افطار ساده‌تر

نوروز همیشه برایمان نشانه نوشدن هست؛ تازه شدن طبیعت و دل‌ها و زندگی. و ماه رمضان فرصتی هست برای پاک کردن غبار از جان و نزدیک شدن به خدا و آرامش دل



بودند، اما دل‌ها گرم‌تر. بعد از افطار، همه برای دید و بازدید به خانه اقوام می‌رفتند. صحبت‌ها، شوخی‌ها و خنده‌ها، جای تلخی‌ها را می‌گرفت. قبل از ماه رمضان، هر کدام از فامیل اعلام می‌کردند مثلاً فلان تاریخ در ماه رمضان، مراسم افطار خانه ماست. و بقیه هم همین طوری اعلام می‌کردند و کل ماه رمضانمان پر می‌شد از مهمانی و افطاری.

اما حالا انگار همه چیز تغییر کرده است! دیدارها شده‌اند عکس‌های اینستاگرامی، تبریک‌ها شده‌اند پیام‌های رونویسی شده. عید بهانه‌ای برای نشان دادن لباس نو و سفره‌های پر زرق و برق شده است، نه فرصتی برای دل به دل دادن! داشتم فکر می‌کردم، امسال که این دو عید با هم یکی شده‌اند، چقدر فرصت داریم برای بازگشت به آن صفا و صمیمیت‌ها. چرا که ماه رمضان، با تمام روزه‌داری‌ها و شب‌های قدرش، دل‌هایمان را نرم‌تر می‌کند و نوروز، با عطر بهار و شکوفه‌هایش، به ما یادآوری می‌کند زندگی همیشه فرصتی برای شروع دوباره است. صبح عید فطر را تصور کن. نماز عید که تمام شد، همه دور یک سفره ساده جمع می‌شوند؛ نان داغ، پنیر، خرما و یک چای خوش عطر. نه خبری از زرق و برق هست و نه دغدغه اینکه چه کسی چه می‌پوشد یا چه می‌خورد! فقط خودت هستی و عزیزانت، با دلی سبک و لبخندی واقعی. می‌دانم این روزها تجمل و فاصله‌ها کار را سخت کرده‌اند، اما باور کنید، اگر خودمان بخواهیم، می‌توانیم آن سادگی و زیبایی را برگردانیم. امسال بیایید از این ماه رمضان و نوروز فرصتی بسازیم برای نزدیک شدن به

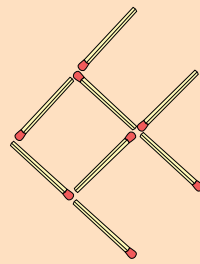
ماه رمضان، با تمام روزه‌داری‌ها و شب‌های قدرش، دل‌هایمان را نرم‌تر می‌کند و نوروز، با عطر بهار و شکوفه‌هایش، به ما یادآوری می‌کند زندگی همیشه فرصتی برای شروع دوباره است

همدیگر، برای زنده کردن محبت‌هایی که شاید مدتی است فراموش شده‌اند. شاید ما نتوانیم گذشته را برگردانیم، اما می‌توانیم آینده‌ای بسازیم که همین قدر ساده و صمیمی باشد!

فروش های ذهن

مجموعه ششمین

سؤال



۱ آیا می‌توانید با جابه‌جا کردن سه عدد از چوب کبریت‌ها، سمت حرکت ماهی را تغییر دهید؟

۲ پرندگان و زنبورهای عسل همیشه به باغچه احمد سر می‌زنند. آن روز وقتی احمد تعدادشان را شمرد، در مجموع تعداد ۴۴ چشم و ۹۶ پا شمارش کرد. آیا می‌توانید تعداد پرندگان و زنبورهای عسل را حدس بزنید؟



۳ از میان گزینه‌های الف، ب و ج و د کدام یک باید جایگزین علامت سؤال شود؟

۱۲	۱۹	۱۷	۳	۱	۱۰
۹	۴	۱	۱۲	۱۲	۶
۶	۵	۱۱	۱۲	۱۵	۱۳
۱۵	۶	۱۱	?		
۵	۱۰	۱۴			
۷	۱۲	۴			

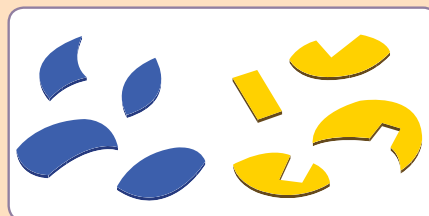
۴	۹	۱۶	۱۷	۳	۱۲
۱۵	۵	۳	۷	۱۳	۵
۸	۱۳	۱۰	۲	۱۲	۱۳

الف ب

۱۷	۷	۳	۸	۱۰	۱۷
۲	۱۱	۱۳	۱۵	۸	۳
۸	۱۰	۱۳	۴	۱۰	۸

ج د

۴ آیا می‌توانید با استفاده از سه قطعه از چهار قطعه آبی رنگ و زرد رنگ، دو دایره کامل درست کنید؟

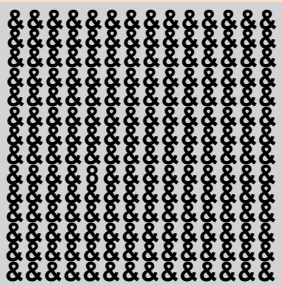


۵ ارزش عددی دایره، مثلث و ستاره را محاسبه کنید تا حاصل جمع آن‌ها معادل عددهای نوشته شده در ردیف‌های افقی و عمودی شود.

○	△	△	☆	۱۶
☆	○	○	○	۱۴
△	○	☆	△	۱۶
☆	☆	☆	☆	۲۰
۱۷	۱۵	۱۷	۱۷	

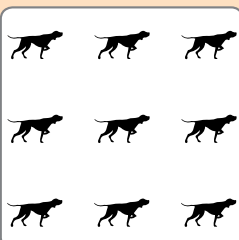
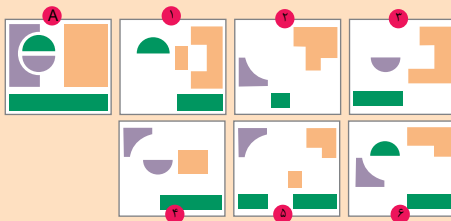
☆ =
○ =
△ =

۶ اگر $۴+۲=۲۶$ و $۷۹+۱=۸$ و $۱۱+۵=۶$ باشد، آن وقت جواب $۷+۳$ چند خواهد شد؟



۷ از میان همه این علامت‌های تکراری، یکی از آن‌ها با بقیه جور نیست. آیا می‌توانید در مدت ده ثانیه آن را تشخیص دهید؟

۸ فرض کنید دیوارهای پایین از جنس شیشه هستند و می‌توان آن‌ها را روی هم قرار داد. کدام قطعه‌ها اگر روی هم قرار گیرند، تصویر کامل A را تشکیل خواهند داد؟



۹ آیا می‌توانید با رسم کردن دو مربع دیگر، این ۹ سگ شکاری را که داخل یک حصار مربع شکل هستند، از یکدیگر جدا کنید؟

« شاید برای همه شما هنرجویان عزیز این مشکل به وجود آمده باشد که برای سوراخ کاری اجسام از چه مدل مته ای باید استفاده کرد. در این ویدئو با این موضوع آشنا خواهید شد.



بفرمایید ببینید



۵. جواب: دایره=۳ ستاره=۵ مثلث=۴

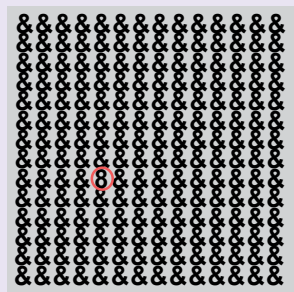
۶. جواب=۴۱۰

توضیح: $4-2=2$, $4+2=6$ پس $4+2=26$

$8-1=7$, $8+1=9$ پس $8+1=79$

$6-5=1$, $6+5=11$ پس $5+6=111$

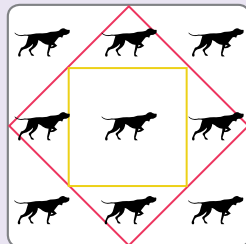
بنابراین: $7-3=4$, $7+3=10$, پس $7+3=410$



۷. <<

۸. قطعه‌های شماره‌های ۳، ۴، ۶

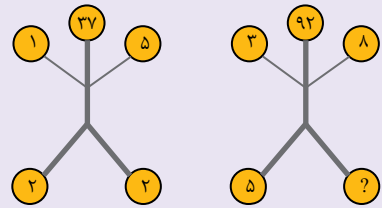
۹. مربع زرد رنگ، سگ شکاری وسط را از سایر سگ‌ها جدا می‌کند. مربع آبی رنگ هم سگ‌های شکاری پیرامونی را از سگ‌های شکاری داخلی جدا می‌کند.



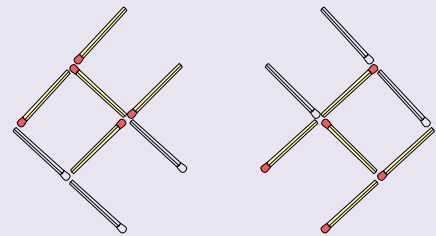
۱۰. جواب. ۴

توضیح: با توجه به رابطه موجود در قبلی $37-15=22$. بنابراین: $92-38=54$ عدد ۵ را داشتیم و جای علامت سؤال هم عدد ۴ را قرار می‌دهیم.

۹. جای علامت سؤال عدد درست را حدس بزنید.



جواب



۱. <<

۲. نکته انحرافی این پرسش آن است که پرندگان دوبا، اما حشره‌ها شش پا دارند. بنابراین، تعداد پرندگان ۹ تا و زنبورهای عسل ۱۳ تاست. تعداد چشم‌ها و پاها:

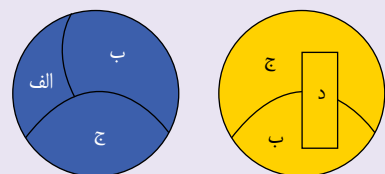
$$26 = 13 \times 2 \text{ و } 34 = 18 \times 2 \text{ پس } 26 + 18 = 44$$

$$78 = 13 \times 6 \text{ و } 96 = 18 \times 2 \text{ پس } 78 + 18 = 96$$

۳. جواب گزینه د

دلیل. اگر دقت کنید، متوجه می‌شوید حاصل جمع عددها در مربع عددها در سه ستون عمودی، هر کدام به ترتیب برابر ۲۷، ۲۸ و ۲۹ است. بنابراین گزینه ج صحیح است.

۴. <<



به چ

اگر قرار است کار گروهی و تیمی انجام شود، همه افراد مجموعه باید واقعاً با هم تشکیل تیم بدهند. تیم زمانی مفهوم پیدا می‌کند که همه در یک سمت و برای رسیدن به اهداف یکسان تلاش کنند. اگر تنها امتیاز اعضا این باشد که ساعت‌هایی از روز را در کنار هم کار می‌کنند و هیچ احساس مشترکی بر فضای کاری حاکم نباشد، اسم این مجموعه تیم نخواهد بود.

هنوز هم درباره کار تیمی نکاتی وجود دارد که باید بیاموزیم و سعی کنیم مثال‌هایی از این نکات آموزنده را در کسب و کارهای موفق پیدا کنیم تا برای انجام کار تیمی در کسب و کار خودمان آماده شویم. اگر می‌خواهید بدانید به چه افرادی تیم می‌گویند، این چند ویژگی را به خاطر بسپارید:

«جهت یعنی همه چیز!»

جهت همان چیزی است که باعث می‌شود وسط بیابان گم نشوید یا حتی نشانی خانه‌تان را گم نکنید. جهت در کار تیمی موفق به شما کمک می‌کند در راه درست گام بردارید و به جای رسیدن به اهدافتان، سر از جاده خاکی در نیاورید. مادر کسب و کارها به دفعات درباره هدف می‌شنویم، منتها کمتر کسی به ما می‌گوید حرکت کردن به سمت هدف، به اندازه هدف‌گذاری مهم است. وقتی تعدادمان از یک نفر بیشتر می‌شود و کار گروهی می‌کنیم، احتمال اینکه جهت را اشتباه برویم بیشتر می‌شود. مراقب باشید! اگر تک‌تک اعضای تیمتان ندانند دقیقاً برای چه کار می‌کنند، به کدام سمت باید بروند و اهداف صریح و مشخصی ندارند، احتمال اینکه کل تیم مسیر را اشتباه برود، بالاست.

به همین دلیل لازم است حین کار گروهی برای تک‌تک اعضای تیم وقت بگذارید و نقش هر عضو را به او یادآوری کنید. مراقب باشید اهداف را زیاد ساده انتخاب نکنید که تیم به رسیدن به آن رغبتی نداشته باشد. اهداف، در عین حال نباید بیش از حد سخت باشند تا تیم چندپاره شود و انسجامش را از دست بدهد.

نکته مهم دیگر این است که تک‌تک اعضای گروه باید برای رسیدن به هدف انگیزه داشته باشند تا بتوانند در جهت درست حرکت کنند. این انگیزه‌ها می‌توانند بیرونی (مانند ترفیع جایگاه یا افزایش حقوق)، یا درونی (مانند احساس معنا و بالندگی) باشند.



تماشا کنید

سهیل اسماعیلی

چیزی تیم می گویند؟!!

« مثل کوه

زندگی همه ما پر از مشکلات ریزودرشت است. از لحظه‌ای که به دنیا می‌آییم، تا هنگامی که این جهان را ترک می‌کنیم، مشکلات دست از سرمان بر نمی‌دارند. خوب است بدانید، در کار هم مانند هر بخش دیگری از زندگی، با بالا و پایین‌های فراوانی روبه‌رو خواهیم شد. با این تفاوت که در کار یا یک گروه روبه‌رو هستیم که هر یک از اعضای آن ممکن است تاب‌آوری متفاوتی داشته باشد و در سختی‌ها واکنشی منحصر به فرد نشان بدهد. داشتن ساختار گروهی مستحکم کمک می‌کند در شرایط سخت تمام اعضا در کنار هم بمانند و برای حل مشکل تلاش کنند.

برای داشتن ساختاری مستحکم، تیم شما به ترکیب و تعداد اعضای مناسب، بهینه‌شدن کارهایی که باید انجام شوند و چارچوب‌هایی که رفتار مخرب را متوقف و رفتار مناسب را جایگزین کنند، نیازمند است. اعضای تیم موفق مهارت‌هایی در حد متعادل دارند.

لازم نیست یک متخصص فوق حرفه‌ای ارتباطات اجتماعی استخدام کنید که در عین حال متخصص برنامه‌نویسی نیز باشد! کافی است با افرادی همکاری کنید که مقدار مناسب و قابل قبولی از هر تخصص را دارند. وجود تنوع در میزان دانش، عقاید، جنس و نژاد می‌تواند اعضای گروه را برای پذیرش تفاوت‌ها آماده‌تر کند و از آن‌ها تیمی مستحکم‌تر بسازد.

« کنار هم بودن

آخر کدام کار گروهی بدون حمایت دوام می‌آورد؟! داشتن پشتیبانی مناسب در هر گروهی می‌تواند موفقیت را تضمین کند. وقتی از حمایت و پشتیبانی حرف می‌زنیم، منظورمان داشتن یک نظام پاداش حرفه‌ای و مناسب، داشتن نظام اطلاعاتی و تحقیقی، داشتن نظام آموزشی و همچنین تأمین منابع مالی پروژه به بهترین نحو ممکن است. رهبر و مدیر خوب با فراهم آوردن این نیازهای اصلی، حمایت خود را نسبت به کل گروه نشان می‌دهد. هر از گاهی با اعضای گروه جلسه بگذارید، کمبودهایشان را بپرسید و ببینید چگونه می‌توانید کنارشان باشید.

« با هم فکر کردن

تا مدت‌ها تصور می‌شد همین سه شرط اول، روح داشتن کار تیمی را تضمین می‌کند. اما در دنیای امروز، تیم‌ها به چیزی بیشتر نیاز دارند. چرا این را می‌گوییم؟ به دلیل اینکه در دنیای امروز، به دلایل گوناگون، بیش از قبل زمینه‌های لازم برای اختلاف فکری بین افراد به وجود آمده است. ضمن اینکه میزان اطلاعات ما از پدیده‌های گوناگون به جست‌وجویی ساده محدود می‌شود و در اکثر مواقع در اتفاق‌ها عمیق نمی‌شویم. در چنین شرایطی، داشتن طرز فکر مشترک و تفاهم در گروه می‌تواند نجات‌دهنده باشد. لازم نیست همه به یک چیز فکر کنید! بلکه باید شیوه فکر کردن یکدیگر را بشناسید و تفکرهای متفاوت را بهتر درک کنید تا به تفاهم برسید. داشتن ذهنیت مشترک در گروه، امر مهمی است که مدیران تیم می‌توانند با ایجاد هویت مشترک برای یک نمانان انجام دهند. در زمان‌هایی که چندان دور، برای تشکیل گروه کاری، شباهت فکری تک‌تک اعضا مهم بود. اما امروز تیم‌ها خودشان را نه به عنوان یک گروه وسیع و مثل هم، بلکه به عنوان چند زیرگروه کوچک، با تفاوت‌های قابل درک، می‌شناسند. ایجاد ماهیت مشترک و درک یکی بودن هدف کلی کسب و کار، از جمله مسائلی است که از تنش‌های احتمالی جلوگیری می‌کند و اعضای گروه را به هم پیوند می‌دهد. پس دوباره بند اول را بخوانید!



بفرمایید ببینید

در یکی دیگر از شماره‌های مجله رشد هنر جو در خدمت شما هستیم در رابطه با بازار کار در رشته هنرستانی ساختمان. گفت‌وگویی داشتیم با مهندس اربابی. ایشان راهنمایی‌هایی داشتند برای کسب موفقیت در این رشته. این گفت‌وگو را بخوانید:

مصاحبه‌کننده: امیر مهدی مرادیان

رشته ساختمان

زوراز

الان هم ناظر پایه ۲ هستم. هم‌زمان در هنرستان تدریس دارم و در سازمان نظام مهندسی در حوزه نظارت فعالیت می‌کنم.

«از چه زمانی تصمیم گرفتید وارد رشته ساختمان شوید؟»

بنده در سال ۸۵ عضو تعاونی مسکن فرهنگیان بودم. در آنجا زمینه‌ای فراهم شد که کشیده شوم به سمت رشته ساختمان. احساس کردم کار و توانمندی‌ام در این رشته باید بیشتر باشد.

«هنرجویانی که در این رشته تحصیل می‌کنند، چه فرصت‌هایی برای اشتغال دارند؟»

کسانی که در هنرستان در رشته ساختمان آموزش می‌بینند، که البته این آموزش باید با تمرین و ممارست در ذهن و رفتارشان ملکه شود، می‌توانند به عنوان نیروی فنی ماهر در کارهای ساختمانی

«سلام، لطفاً خودتان را معرفی کنید.»

عرض سلام و ادب خدمت شما همکار محترم و اعضای محترم مجله و هنرجویانی که مخاطب شما هستند. غلامرضا اربابی هستم، هنرآموز رشته ساختمان.

«آیا شما هنرجوی هنرستان بودید؟»

خیر. من دیپلم ریاضی فیزیک بود و از رشته نظری به رشته فنی آمدم.

«تجربه و تحصیلات شما چیست؟»

بنده فارغ التحصیل سال ۷۹ از دانشگاه شهید رجایی تهران در رشته ماشین ابزار هستم. البته مجدداً در سال ۸۹ وارد دانشگاه شدم و در سال ۹۲ دومین لیسانسم را در رشته ساختمان گرفتم. حدوداً از سال ۹۷ به عنوان ناظر نظام مهندسی شروع به کار کردم و





به نظر من فوت کوزه‌گری در تمام رشته‌ها و موفقیت‌ها و وجود دارد، تلاشی است که شخص انجام می‌دهد. البته در وهله اول توکل به خدای متعال از همه چیز مهم‌تر است. متوسل شدن به خداوند است که توفیق می‌دهد. از اینکه بگذریم، تلاش خود شخص مهم‌ترین است. اگر هنرجویان واقعاً اهل تلاش باشند، می‌توانند با همین سه سال آموزش، زمینه اشتغال سال‌های بعدی زندگی‌شان را فراهم کنند.

- این مجله رشد هنرجو است و مخاطب اصلی آن هنرجویان هستند. اگر توصیه‌ای به آن‌ها دارید، بفرمایید.

هنرجویان عزیز تلاشتان را دست کم نگیرید. به هیچ عنوان ناامید نباشید. شرایط کاری بسیار خوب است. در بخش‌های گوناگون رشته ساختمان وضعیت درآمد هم الحمدلله خوب است. رشته‌ای عالی است و حس خوبی به شما می‌دهد؛ به خاطر اینکه احساس می‌کنید مسکنی برای هم وطنان خودتان می‌سازید. منتها در این رشته مثل بقیه رشته‌ها باید هم تلاش کنیم و هم صداقت و درستکاری را سرلوحه کارمان قرار بدهیم تا ان شاء الله بتوانیم کشورمان را که آباد هست، آبادتر کنیم.

- از وقتی که برای مصاحبه گذاشتید، سپاسگزارم. موفق باشید.

خواهش می‌کنم. ممنون و سپاسگزارم از شما و دوستانتان در مجله رشد هنرجو که برای شناساندن ظرفیت هنرستان‌ها و کمک به انتخاب بهتر رشته در دانش‌آموزان تلاش می‌کنید.

مادرآموزهای دینی‌مان
روایتی داریم از امام
معصوم که می‌فرماید:
«العلم امام العمل»؛ یعنی
آموزش مقدمه‌ای است
برای کارکردن

در بازار کار بیرون آدم موفق نمی‌شود. او باید بداند که در عمل کار را به چه شکلی انجام دهد و این مقدمه علمی می‌خواهد.

«به نظر شما، مدت زمانی که هنرجو باید آموزش ببیند تا بتواند در این رشته وارد بازار کار شود، چه مدت زمانی است؟»

هنرجویانی که وارد هنرستان می‌شوند، قبلاً دو سال بودند و الان سه سال هستند. اگر همین سه سال را درست استفاده کنند و از تجربه‌های هنرآموزان و از امکانات موجود در کارگاه بهره ببرند، قطعاً در همین بازه زمانی به آنچه باید می‌رسند. منتها تلاش خودشان و مطالبه‌گری‌شان از معلم و مسئولان مدرسه خیلی مهم است. برای مثال، در کلاس درس که حاضر می‌شوند، از من هنرآموز بخواهند آنچه را بلدم به ایشان آموزش دهم. از من بخواهند آن‌ها را بازدید ببرم، برایشان فیلم آموزشی بگذارم و آموزش‌ها را مازاد بر مباحث کلاس تدوین کنم، ولی اگر استقبال نکنند، وقتشان تلف می‌شود و به آنچه باید نمی‌رسند.

«نرم‌افزارهایی که در این رشته استفاده می‌شوند چیستند و یادگیری آن‌ها چه اهمیتی دارد؟»

یک بخش از نرم‌افزارها به کارهای ترسیمی مربوط هستند و بخش دیگر به کارهای محاسباتی. در کارهای ترسیمی، نرم‌افزارهای قدرتمند و خوبی وجود دارند که در هنرستان‌ها هم آموزش داده می‌شوند. مثلاً نرم‌افزار «اتوکد» که در ترسیم عمومی ساختمان استفاده می‌شود. هنرجویان هم آموزش‌هایی در حد عمومی را کار می‌کنند و یاد می‌گیرند، اما تمرین‌های بیشتری نیاز دارد که باید خودشان پیگیری کنند. دیگر نرم‌افزار مورد استفاده «رئوت» است که در چهار گرایش وجود دارد. آموزش‌هایی بسیار عالی هم در اینترنت و دوره‌های آموزشی وجود دارند و در هنرستان‌ها هم در حد مبتدی آموزش داده می‌شوند. برای آشنایی بیشتر این نرم‌افزار شامل چهار گرایش در بخش‌های معماری، سازه، تأسیسات مکانیکی و تأسیسات برقی است. در اینجا نکته‌ای را خدمت شما عرض کنم. با توجه به اینکه نرم‌افزارها مرتب به‌روزرسانی می‌شوند، لازم است کتاب‌ها و دستگاه‌هایی که به کار گرفته می‌شوند هم به‌روزرسانی شوند تا ما و هنرجویان از علم و فناوری عقب نمانیم.

«به نظر شما، در این رشته، با تمام جوانبی که دارد و شناختی که دارید، فوت کوزه‌گری چیست؟»

مشغول به کار شوند. وضعیت درآمدی به نسبت خوبی هم دارد؛ در بخش‌هایی مثل آرما توربندی، قالب‌بندی، دیوارچینی، نازک‌کاری‌های ساختمان و غیره. همچنین می‌توانند ادامه تحصیل بدهند و وارد دانشگاه شوند و به عنوان کاردار فنی یا مهندس وارد سازمان نظام مهندسی شوند؛ به این صورت که با گذر سه سال از زمان گرفتن مدرکشان در آزمونی شرکت می‌کنند و پس از قبولی، می‌شوند ناظر نظام مهندسی یا مجری یا محاسب و طراح این سازمان. اقدام دیگری که هنرجویان این رشته می‌توانند انجام دهند، این است که شرکت‌هایی پیمانکاری به ثبت برسانند تا تعداد افراد مشخصی بروند به سمت انجام امور پیمانکاری.

«با توجه به اینکه خودتان هنرآموز هنرستان هستید، به نظر شما آیا آموزش‌های هنرستان و مطالب کتاب‌های درسی برای شروع ورود هنرجو به بازار کار کافی است؟ آیا آن‌ها را مفید می‌دانید؟»

در بحث نظری مطالب کتاب درسی تقریباً می‌توان گفت خوب است. یعنی آن اندازه است که هنرجو بتواند این را پیدا کند که در بیرون کار کند، اما مهم این است که لازم است هنرجو در هنرستان تلاش بیشتری انجام دهد، به طوری که سرعت و کیفیت کارش را بالا ببرد تا بتواند با دیگران رقابت کند.

«از لحاظ اهمیت، اگر بخواهید در صدی به مهارت عملی و دانش نظری مورد نیاز هنرجویان برای ورود به بازار کار اختصاص دهید، این درصدها چگونه است؟»

ما در آموزه‌های دینی مان روایتی داریم از امام معصوم که می‌فرماید: «العلم امام العمل»؛ یعنی آموزش مقدمه‌ای است برای کار کردن. هنرجویانی که وارد هنرستان می‌شوند، اول باید در بحث نظری قوی بار بیابند. به عنوان مثال، در آرما توربندی می‌گوییم دو میلگرد را باید روی هم بگذاریم و دور آن را گره بزنیم. اما خود بستن این گره و اصول بستنش، چه در بحث نظری و چه در عمل مهم است. در بحث ساختمان ضوابط و مقرراتی داریم. ما ۲۲ مبحث مقررات ملی ساختمان داریم که هر کدام به بخش‌هایی مربوط می‌شود که یادگیری نظری آن‌ها لازم است. به طور کلی، اگر بخواهم در صدی اختصاص دهم، ۵۰، ۵۰، ۵۰ است. آن کس که می‌گوید من صرفاً کار عملی یاد گرفتم، به خصوص در شرایط فعلی، به نظر من

فصل خانه‌تگر



الهام اخلاقی

فروردین، ماه باران‌های شتابان، بوی خاک مست و نوید حیاتی دوباره، از راه می‌رسد. گویی دست نامرئی خلقت، پرده‌ای نقره‌فام را از چهره جهان کنار می‌زند و نوری زرین بر آن می‌باشد. زمستان با تمام سکوت و رخوتش، کوله‌بار سردی را بر دوش می‌کشد و از صحنه می‌رود، تا جای خود را به بهاری بدهد که آغوش سبز خود را به روی تمام هستی باز کرده است. شکوفه‌های گیلاس، چون لاله‌هایی سپید و سرخ، بر شاخه‌های عریان درختان قد علم می‌کنند و عطر مدهوش‌کننده یاس در هر کوی و برزن نوید زندگی را فریاد می‌زند. در این میان، فروردین تنها یک ماه از تقویم نیست، بلکه تجلیگاه نیرویی ازلی است که به رگ‌های جهان، جانی دوباره می‌بخشد.

شبانی قلقلها

است در باطن انسان. این زمان هنگامه شستن غم‌ها و اندوه‌ها و روییدن دوباره است. درست مانند دانه‌ای که در دل خاک نمناک جوانه می‌زند، ما نیز می‌توانیم با مدد از نیروی عشق و ایمان، دوباره متولد شویم. و از خاکستر گذشته، پرواز بلند رهایی را آغاز کنیم.

در این روزهای جان‌بخش فروردین، می‌توانیم با قدر دانستن هر لحظه و تلاش بی‌وقفه برای تغییر درونی، سرنوشت خویش را، آن‌گونه که شایسته انسانیت است، رقم بزنیم. می‌توانیم با الهام از نیروی بهار و با تکیه بر اراده‌ای پولادین، در مسیر رشد و بالندگی گام برداریم و چون پرندای سبکبال، به سوی اوج کمال پرواز کنیم.

فروردین، نه فقط آغازی برای طبیعت، بلکه سرآغازی است برای تحول انسان. این ماه چون نوایی است برای ما که با تغییر جهان پیرامون، و پیامی است برای ما که با تغییر جهان پیرامون، خود را نیز متحول کنیم و با گامی راسخ، به سوی فرداهای روشن‌تر قدم برداریم. فروردین سمفونی تحول است و ترانه‌ای از تقدیر و تغییر، و ما در این ترانه نقشی داریم بی‌بدیل.

در تقویم رازآلود هستی، فروردین امسال با شب‌های قدر نیز هم‌نوا می‌شود؛ شب‌هایی که در آن‌ها، در سکوت عارفانه و نجوای شب‌زنده‌داران، مقدرات یک‌ساله انسان‌ها رقم می‌خورد. این تالاقی زمان و تقدیر، حسی غریب از جبر و اختیار را در عمق جانمان بیدار می‌کند. آیا سرنوشت چون خطی است که بر پیشانی زمان حک شده و هیچ نیرویی را یارای تغییرش نیست؟ یا آنکه در این هنگامه تحول، انسان می‌تواند با توسل به نیروی ایمان و اراده، مسیر سرنوشت را به سوی نور و رهایی هدایت کند؟

درست مانند طبیعتی که از خواب زمستانی سر برمی‌دارد و با نفسی تازه، لباس سبزی زندگی را بر تن می‌کند، روح انسان نیز در این ایام به سفری شگفت‌انگیز دعوت می‌شود. شب قدر فرصتی است گران‌بها برای تأمل در گذشته، حال و آینده؛ فرصتی برای محک زدن اعمال و کردار و زدودن زنگار خطا از قلب‌ها. این شب‌ها همچون چشمه‌های زلالی هستند که هر رهگذری را به تپه‌پیر روح و صیقل جان فرا می‌خوانند.

بهار نه فقط دگرگونی در ظاهر طبیعت، بلکه انقلابی



سعی‌ناپذیری

انزادپرستی علمی!

خستگی

از اساسی‌ترین وظایف هر محقق و از اخلاق و اصول حرفه‌ای پژوهش این است که وی قبل از انتشار نظراتش، تمام تلاش خود را به کار گیرد تا مطمئن شود در فرایند رسیدن به نتیجه، از روش‌های غیر علمی یا شبه علمی استفاده نکرده است. یکی از رایج‌ترین دام‌هایی که پژوهشگران سهل‌انگار یا کم‌مایه به آن گرفتار می‌شوند، قیاس نادرست و تعمیم شتاب‌زده است. یعنی مقایسه ناصحیح دو چیز و نتیجه اشتباه گرفتن و سپس بسط دادن غلط یک نظریه در جای نادرست. این اشتباه‌های کوچک شاید در نظر بسیاری قابل اغماض باشند، ولی بعضی اوقات آن قدر نتایج فاجعه‌باری در پی دارند که مسیر تاریخ را به کلی به قهقرا می‌فرستند!

در نظر اسپینسر، جامعه انسانی مانند طبیعت افراد ضعیف را قربانی می‌کند تا قوی‌ترها و بااستعدادترها باقی بمانند و جامعه پیشرفت کند



هربرت اسپنسر، کارمندی جوان با تحصیلات مقدماتی بود که در اواسط قرن نوزدهم در ادراة راه‌آهن انگلیس مشغول انجام کارهای دفتری بود. او با اینکه تحصیلات منظم و دانشگاهی نداشت، ولی به‌شدت به مطالعه علوم گوناگون علاقه داشت و زمانی که عموی ثروتمندش درگذشت و ارث هنگفتی به او رسید، از کارش استعفا داد و تمام وقت خود را صرف مطالعه‌های پراکنده و نظریه‌پردازی در انواع علوم کرد.

در همان دورانی که او مشغول فعالیت‌های خود بود، چارلز داروین، زیست‌شناس معروف، نظریه خود را موسوم به نظریه تکامل یا انتخاب طبیعی مطرح کرد و در دنیای علم بسیار مورد توجه قرار گرفت. کلیت نظریه داروین این بود که در طبیعت، در میان موجودات زنده، آن‌هایی که توانایی تطبیق بیشتری با محیط اطراف و تغییرات آن را داشته باشند، امکان بقای بیشتری خواهند داشت و نسلشان افزایش خواهد یافت، و برعکس.

همین جمله جرقه‌ای در ذهن اسپنسر زد و او این نظریه را از دل طبیعت و زیست‌شناسی به دنیای انسان‌ها و جامعه‌شناسی تعمیم داد! طبق تعمیم او، در جامعه، افراد قوی و ثروتمندتر شانس بقای بیشتری دارند و فقر و ضعفان خود به خود حذف می‌شوند و از بین می‌روند و جامعه در طول زمان پاک‌سازی می‌شود و در طول زمان قوی‌تر می‌شود و این نیز بخشی از قانون طبیعت است! پس دولت‌ها، خیریه‌ها و سایر افراد جامعه حق ندارند قوانین و امور اجتماعی را به نفع فقیران تغییر دهند یا به آن‌ها کمک کنند، زیرا این کار در روند‌های طبیعی جامعه و طبیعت اختلال ایجاد می‌کند! در نظر او، جامعه انسانی مانند طبیعت افراد ضعیف را قربانی می‌کند تا قوی‌ترها و بااستعدادترها باقی بمانند و جامعه پیشرفت کند!

اما ما می‌دانیم، برخلاف زیست‌شناسی و دنیای طبیعت، جامعه انسانی با مفاهیمی مانند اخلاق، عدالت و همکاری و شفقت آمیخته است. بیشتر افراد ضعیف جامعه به دلیل بی‌عرضگی یا کم‌استعداد بودنشان به فقر دچار نشده‌اند و به هیچ عنوان نمی‌توان از تأثیر عواملی مانند فرصت‌های نابرابر، شانس، ارث، جنگ‌ها، بیماری‌ها، تأثیر محیط و اتفاق‌های غیرقابل پیش‌بینی در فقیر یا بیمار شدن افراد صرف نظر کرد. اما اسپنسر از همه این موارد چشم‌پوشی کرد و حتی پارافراتر گذاشت و در کتاب‌های خود به دولت‌ها، در خصوص

سختگیری به فقیران و آزادگذاشتن دست اغنیاء و تعطیل کردن مؤسسه‌های خیریه توصیه‌های سفت و سختی کرد، از جمله: «رها کردن بیماران، بیوه‌ها و یتیمان در آغوش مرگ». برای بسیاری سخت به نظر می‌رسد، ولی چنانچه این موضوع را نه به صورت جداگانه، بلکه به صورتی مرتبط با منافع کل جامعه در نظر بگیریم، می‌بینیم که این فاجعه‌های هولناک سرشار از منفعت هستند؛ از جمله اینکه، فرزندان افراد بیمار سریع‌تر می‌میرند و افراد ناپه‌نجار و ضعیف تصفیه می‌شوند!

این نظرات اسپنسر اولین خشت کج برای بناشدن دیوار نظریه هولناکی بود که یک قرن بعد باعث مرگ میلیون‌ها انسان شد: نظریه «داروینیسم اجتماعی». بلافاصله پس از اسپنسر افراد دیگری نیز ظهور کردند که در ادامه بسط نظریه او، با قیاس نادرست، تفاوت و مقایسه نژادها را هم مطرح کردند و نتیجه گرفتند که نژادهای بشری نیز یکسان نیستند و حتماً برخی برتر و قوی‌تر از دیگر هستند و حق حیات بیشتری دارند. افرادی مانند استوارت چمبرلر این گونه نتیجه‌گیری کردند که نژاد سفید قوی‌تر و برتر است و باید در اولویت مصرف منابع قرار گیرد و از اختلاط با سایر نژادها محافظت شود.

فرانسیس گالتون معتقد بود باید نژادهای افراد ضعیف یا بیمار عقیم‌سازی و پاک‌سازی شوند.

گراهام سامنر می‌گفت، استعمار کشورهای ضعیف‌تر و چپاول منابع آن‌ها امری طبیعی و حق انسان‌های قوی‌تر است.

و ده‌ها نیمچه نظریه‌پرداز دیگر، هر کدام به طریقی، با بسط و افزودن بر سخنان اسپنسر، راه را برای نژادپرستی، چپاول و تزییع حقوق دیگران هموارتر کردند. نقطه مشترک همه این مهمات آن بود که افراد ضعیف‌تر یا متفاوت یا رنگین‌پوستان را «نامطلوب» یا

نقطه اوج نظریه اسپنسر به ظهور نازی‌ها و فاشیست‌ها منجر شد که با راه‌انداختن جنگ جهانی دوم و توهین داشتن نژاد برتر آریایی و پاک‌سازی نژادهای ضعیف‌تر و بهبود وضع کلی بشریت از این طریق بیش از ۷۰ میلیون نفر را به کام مرگ فرستادند!

«پست» معرفی می‌کردند و به افراد قدرتمند اجازه می‌دادند بی‌عدالتی‌ها را به عنوان نتیجه طبیعی رقابت اجتماعی و نه ظلم افراد بالادست، توجیه کنند.

کار تا آنجایی بالا گرفت که در اواخر قرن نوزدهم رسماً جنبش‌هایی به راه افتادند که هدفشان اصلاح نژادی و عقیم‌سازی اجباری و کشتار معلولان و بیماران آسایشگاه‌ها بود! اشراف، برده‌داران و حاکمان زورگو نیز با توسل به این نظریه کارهای خود را توجیه و ظلم و بهره‌کشی و کشتارهایشان را کاملاً منطبق بر قوانین طبیعت و در جهت منافع جامعه تصویر می‌کردند! استعمارگران اروپایی نیز دیگر در نابودی جامعه‌ها و قبیله‌های کوچک‌تر آسیایی و آفریقایی هیچ ابایی نداشتند و آن‌ها را نژاد پست‌تری می‌خواندند که حق حیات کمتری دارند. متأسفانه، نقطه اوج این نظریه به ظهور نازی‌ها و فاشیست‌ها منجر شد که با راه‌انداختن جنگ جهانی دوم و توهین داشتن نژاد برتر آریایی و پاک‌سازی نژادهای ضعیف‌تر و بهبود

وضع کلی بشریت از این طریق، بیش از ۷۰ میلیون نفر را به کام مرگ فرستادند! حتی بعد از جنگ جهانی دوم نیز با توسل به همین گزاره‌های اشتباه

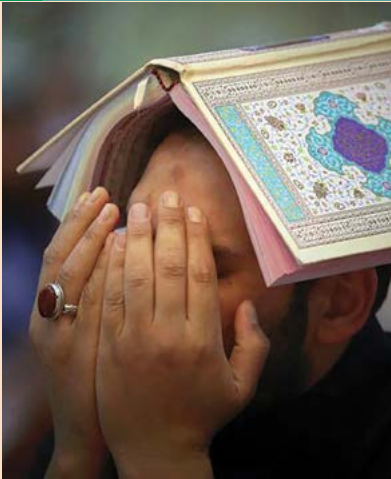
در بیان تفاوت بین هوش و صلاحیت

نژادها و طبقه‌های جامعه، زنان و سیاه‌پوستان در بسیاری از نقاط جهان، از جمله آمریکا، تا دهه‌ها از حقوق طبیعی مانند حق رأی و تحصیل در دانشگاه یا تأسیس شرکت و نمایندگی در مجلس و دولت منع می‌شدند! در ضمن برای سال‌های طولانی، نقطه اتکای دولت‌های جدانژادگرایی (آپارتاید) مانند آفریقای جنوبی و صهیونیست‌ها برای سرکوب و تزییع حقوق اکثریت مردم بومی یا رنگین‌پوست نیز دقیقاً همین نظریات بود.

حتی هم‌اکنون، پس از این همه تجربه تلخ، باز هم بسیاری از اقتصاددانان بازار آزادی، با توسل غیرمستقیم به همین نظریه داروینیسم اجتماعی، مانع ایجاد بسیاری از طرح‌های رفاه اجتماعی و حمایتی از فقیران می‌شوند.

به درستی اینجاست که می‌فهمیم، بی‌اخلاقی و بی‌خردی یک فرد در قیاس و تعمیم نادرست یک نظریه زیست‌شناسی به علوم اجتماعی، چه نتایج فاجعه‌باری به دنبال داشته و هنوز هم دارد.

خشت اول چون نهد معمار کج، تاثری می‌رود دیوار کج...



شبهای قدر

۱۳
فروردین

شب قدر به دلیل نزول قرآن کریم بر پیامبر اسلام (ص) و تعیین شدن مقدرات یک ساله انسان‌ها در آن، یکی از مهم‌ترین و مقدس‌ترین شب‌ها در اسلام است که در ماه مبارک رمضان واقع شده است. طبق روایت‌ها، شب قدر در یکی از شب‌های ۱۹، ۲۱ یا ۲۳ ماه رمضان قرار دارد. به همین دلیل مسلمانان برای اطمینان و احترام به این شب‌ها، هر سه شب را گرامی می‌دارند. در قرآن کریم، سوره قدر این شب را توصیف کرده و فضیلت آن را بهتر از هزار ماه دانسته است:

«لَيْلُ الْقَدْرِ قَبْرُ قَبْرِ الْقَبْرِ»

مسلمانان در این شب‌ها به انجام اعمال خاصی می‌پردازند تا از برکت و فضیلت آن بهره‌مند شوند. تلاوت قرآن، دعا و استغفار (به‌خصوص دعای جوشن کبیر و یک یا الله)، نماز و عبادت و محاسبه نفس، توسل به ائمه اطهار (ع)، توبه و تصمیم‌گیری برای تغییر در سال آینده، از مهم‌ترین توصیه‌ها برای این شب‌ها هستند. در شب قدر، مقدرات یک ساله هر فرد، از جمله روزی، عمر، سلامت و دیگر امور زندگی، تعیین می‌شوند. به همین دلیل، توصیه شده است با عبادت و دعا، رضایت خداوند را جلب کنند و سرنوشت نیک برای خود رقم زنند. علاوه بر آن، تعیین این شب به‌عنوان شب محاسبه و بررسی کارنامه اخلاقی و روحانی یک سال گذشته، از بهترین عادت‌هاست.

عید نوروز

۱۵
فروردین

عید نوروز که در اول فروردین (۲۱ مارس در تقویم میلادی) جشن گرفته می‌شود، در باورهای دینی ایران باستان ریشه دارد و نماد پیروزی روشنایی بر تاریکی است. از نظر نجومی، این روز با اعتدال بهاری مصادف است؛ زمانی که طول روز و شب برابر می‌شود و پس از آن روزها طولانی‌تر می‌شوند. تقویم شمسی به دلیل هماهنگی با تغییرات فصل‌ها و طبیعت، از مزیت‌های خاصی برخوردار است. امروزه نوروز به‌عنوان یک فرهنگ غنی، با عنصرهایی مانند سفره هفت‌سین، موسیقی و مراسم خاص، در بسیاری از کشورهای آسیای میانه، قفقاز و شبه قاره هند که به فلات فرهنگی ایران معروف هستند، جشن گرفته می‌شود.

۲۱ رمضان - شهادت حضرت امام علی علیه السلام

۲
فروردین

امام علی (ع) در صبحگاه ۱۹ رمضان سال ۴۰ هجری قمری، در حالی که در مسجد کوفه به نماز جماعت مشغول بودند، توسط عبدالرحمن بن ملجم مرادی، یکی از خوارج، مورد حمله قرار گرفت. ابن ملجم با شمشیر زهر آلودی به سر مبارک امام علی (ع) ضربه زد و ایشان را مجروح کرد. امام علی (ع) پس از این حادثه، سه روز در بستر بیماری بودند و در نهایت در ۲۱ رمضان به شهادت رسیدند. حتی در لحظه‌های آخر، امام علی (ع) نسبت به قاتل خود عدالت‌پیشه کرد و وصیت کرد او را آزار ندهد و در قصاص، بیش از یک ضربه به او وارد نشود. شهادت امام علی (ع) ماجرای غم‌انگیزی بود که به پایان تحقق آرمان عدل علوی حکومت بر حق ائمه معصوم منجر شد. حکومت چهارساله امام علی (ع) پر از چالش‌ها و کارشکنی‌های مردم‌عادی، کارگزاران و اشراف بود، اما با وجود این، این دوره به‌عنوان یکی از درخشان‌ترین دوران حکومت عدل و صداقت در تاریخ شناخته می‌شود. عدالت ایشان برای بسیاری قابل تحمل نبود و در نهایت با دسیسه‌های دشمنان و قریب یک فرد متحجر، او را در محراب نماز به شهادت رساندند.

زادروز زرتشت پیامبر (ص)

۶
فروردین

زرتشت پیامبر ایرانی و بنیان‌گذار دین زرتشتی است که در حدود ۱۲۰۰ تا ۱۵۰۰ سال قبل از میلاد می‌زیست. او از نخستین پیامبران تاریخ بشر محسوب می‌شود و آموزه‌هایش بر فرهنگ، فلسفه و ادیان بعدی در فلات ایران و جهان تأثیر عمیقی گذاشته است. یکتاپرستی، تقسیم جهان به نیک و بد و تشویق به نیکی، اخلاق و پندار راستی و معرفی نمادین آتش به‌عنوان پاکی و روشنایی، از مهم‌ترین عناصر آیین زرتشتی هستند. در سال‌های اخیر، با تصویب شورای عالی انقلاب فرهنگی، ششم فروردین به‌عنوان زادروز زرتشت و روز بزرگداشت ایشان به تقویم رسمی افزوده شده است.

روز جهانی قدس (آخرین جمعه ماه رمضان)

۸
فروردین

مسجد الاقصی اولین قبله مسلمانان و سومین مکان مقدس مسلمانان است که بیش از هفتاد سال است پروژه‌ای استعماری به نام صهیونیسم آن را اشغال کرده است و قصد نهایی آن تخریب این مکان است. علاوه بر این، مردم ساکن در فلسطین نیز سال‌هاست آواره، اسیر، شهید یا پناهنده هستند. اکنون نزدیک هفت میلیون آواره خارج از فلسطین و پنج میلیون نفر داخل این جغرافیا اسیر این پروژه ضد انسانی هستند. پس بر هر انسان آزاده‌ای و به‌خصوص بر هر مسلمان معتقدی واجب است از مقاومت ملی و مشروع این مردم مظلوم حمایت کند. به همین دلیل، پس از پیروزی انقلاب اسلامی و تبدیل سفارت صهیونیست‌ها به سفارت فلسطین، با ابتکار امام خمینی، آخرین جمعه ماه مبارک رمضان به‌عنوان روز قدس نام‌گذاری شد تا به‌عنوان نمادی از مقاومت و تلاش برای عدالت و آزادی، تمام مردم مسلمان از آرمان آزادی قدس حمایت کنند و آن را فراموش نکنند. با وجود جنایت‌های فراوانی که رژیم صهیونیستی در یک گوشه‌ی زنگیم گذشته، در حق مردم غزه، لبنان و کرانه باختری مرتکب شده است، دیگر هیچ انسان عاقلی شک و شبهه در ماهیت وحشیانه و ضد انسانی این رژیم و اهداف شیطانی آن، به‌عنوان فرزند نامشروع ابرقدرت‌های جهانی، در دل جهان اسلام باقی نمانده است. پس کمترین وظیفه هر مسلمانی شرکت در راهپیمایی روز قدس و پیوستن به این حرکت جهانی است.





۱۳
فروردین

روز طبیعت

روز طبیعت در آیین‌های باستانی ایران ریشه دارد. در گذشته، ایرانیان باستان در این روز به دامان طبیعت می‌رفتند تا با تقدیس طبیعت و شکرگزاری از نعمت‌های آن، سال جدید را با شادی و نشاط آغاز کنند. این سنت تا به امروز ادامه یافته و به‌عنوان بخشی از فرهنگ ایرانی حفظ شده است. لازم به ذکر است در مورد باور به نحس بودن عدد سیزده، هیچ منبع معتبری در میان ایرانیان باستان وجود ندارد و برگزاری مراسم در این روز در ادامه مراسم اصیل نوروزی مانند سده و خردادگان انجام می‌پذیرفت، نه فرار از نحسی سیزده! در سال‌های اخیر نیز با توجه به ارزش فرهنگی و ملی این مناسبت، این روز به‌عنوان روز طبیعت برای توجه به محیط‌زیست و حفظ آن نام‌گذاری شده است.

۲۰
فروردین

روز فناوری هسته‌ای

روز ملی فناوری هسته‌ای در ایران به‌عنوان یادآور دستاوردهای کشور در حوزه فناوری هسته‌ای، هر سال در تاریخ ۲۰ به‌گزار می‌شود. در سال‌های اخیر، ایران در حوزه فناوری هسته‌ای گام‌های بلندی را طی کرده و افتخارات مهمی آفریده است که برخی از آن‌ها عبارت‌اند از: تولید سوخت هسته‌ای: جمهوری اسلامی ایران توانسته است در حوزه تولید سوخت و میله‌های سوختی هسته‌ای برای مصرف نیروگاه‌ها، به بومی‌سازی کامل دست یابد. راه‌اندازی چرخه غنی‌سازی تا ۶۰ درصد و بالاتر برای استفاده در راکتورهای تحقیقاتی و علمی. تولید رادیوایزوتوپ‌ها: مادر سال‌های اخیر توانسته‌ایم رادیوایزوتوپ‌های مورد نیاز در صنعت و کشاورزی را خود به‌طور مستقل تولید کنیم. تولید تجهیزات پزشکی: ایران در حوزه تولید تجهیزات پزشکی نیز پیشرفت‌های چشمگیری کسب کرده است و هم‌اکنون تجهیزات پزشکی مورد نیاز و همچنین رادیوایزوتوپ‌های خاص بیمارستان‌ها را تولید می‌کند. اما متأسفانه کشورهای غربی که خود مالک این فناوری‌ها هستند، به دلایل سیاسی و امنیتی، بر ضد برنامه هسته‌ای ایران هستند و به تحریم‌های اقتصادی و فناوری علیه ایران پرداخته‌اند. علاوه بر مزیت‌های اقتصادی و علمی این فناوری، داشتن توانایی بومی هسته‌ای و دسترسی به چرخه کامل غنی‌سازی، از مهم‌ترین عوامل ایجاد بازدارندگی امنیت هر کشوری محسوب می‌شود.

۲۱
فروردین

شهادت سپهبد صیاد شیرازی

سپهبد شهید علی صیاد شیرازی، پس از شهید قری، دومین سرداری است که پس از انقلاب درجه سپهبدی را دریافت کرده و یکی از پرافتخارترین فرماندهان کشورمان در دوران جنگ تحمیلی محسوب می‌شود. ایشان در سال ۱۳۳۳ در روستایی در شهرستان درگز، استان خراسان، به دنیا آمد. پس از ادامه تحصیل و گذراندن دوره‌های پیچیده هوانوردی و توپخانه‌ای در خارج از کشور، به‌عنوان استاد زبان انگلیسی و دوره‌های نظامی در پایگاه‌های اصفهان و تهران مشغول به تدریس شد. او که علاوه بر دانش بالای نظامی، از محاسن اخلاقی و ایمان انقلابی هم برخوردار بود، وارد عرصه مبارزه فرهنگی و عقیدتی با رژیم طاغوت شد. به همین دلیل ساواک او را دستگیر و تا پیروزی انقلاب اسلامی زندانی کرد. در دوران جنگ تحمیلی، صیاد شیرازی به فرماندهی نیروی زمینی ارتش منصوب شد و در طراحی و اجرای عملیات مهمی مانند فتح‌المبین و والفجر ۸ نقشی کلیدی داشت. درخشان‌ترین نقطه کارنامه نظامی او، مقابله با حمله گسترده سازمان مجاهدین خلق (منافقین) در سال ۱۳۶۷ بود. او با هدایت نیروها در تنگه مرصاد، تلفات سنگینی به منافقین وارد کرد و این عملیات به موفقیت بزرگی برای ایران تبدیل شد. این موفقیت‌ها باعث شد منافقین کینه او را به دل بگیرند. سرانجام هم در ۲۱ فروردین ۱۳۷۸، سپهبد صیاد شیرازی در بیرون از منزل خود توسط عوامل این گروه ترور شد. او یکی از بزرگ‌ترین فرماندهان ارتش و قهرمانان جنگ تحمیلی شناخته می‌شود.

۲۹
فروردین

روز ارتش جمهوری اسلامی

به مناسبت تشکیل نیروی زمینی، هوایی و دریایی ارتش جمهوری اسلامی ایران در سال ۵۸، ۲۹ فروردین به‌عنوان روز ارتش نام‌گذاری شد و در سراسر ایران رژه‌های نظامی، همراه با رنمایی از آخرین تجهیزات و دستاوردهای نظامی و امنیتی، برگزار می‌شوند. منابع معتبر جهانی همچون گلوبال فایرپاورز رتبه کلی کشورمان را در قدرت نظامی و دریایی به‌عنوان هفدهم جهان و در زمینه‌هایی جزئی‌تر، از جمله قدرت ناوگان تانک‌های جنگی، ناوگان خودرو و توپخانه و مجموع نیروی انسانی فعال نظامی موجود، در بین ۱۰ کشور برتر جهان قرار داده است. در این گزارش‌ها آمده است، ایران تا اواخر سال ۲۳، بیش از ۴۰۰ تانک و بیش از ۱۰۰۰ سامانه پرتابگر موشک داشته است. نیروی نظامی فعال ایران ۵۷۵۰۰ نفر بود که هفتمین نیروی نظامی بزرگ در جهان به‌شمار می‌آید. این اعداد، بدون احتساب توان پهبادی و موشک‌های بالستیک و کروز محاسبه شده‌اند؛ زیرا اطلاعات مربوط به آن‌ها محرمانه است.

۱۳
فروردین

عید سعید فطر

دیدن ماه در اول شوال هر سال، یکی از مهم‌ترین رویدادهای دینی در اسلام محسوب می‌شود که به عید فطر معروف است. علت این عید مهم و اهمیت آن به دلیل ارتباط آن با پایان ماه رمضان و موفقیت مؤمنان در روزه‌داری و خودسازی است. روزه گرفتن در این روز حرام و شرکت در نماز عید و خطبه‌های آن از اعمال توصیه شده برای این روز است. کلیت نماز عید فطر در همه کشورهای اسلامی مشترک است، اما هر منطقه سنت‌ها و دعا‌های خاص خود را دارد. پرداخت فطریه (زکات فطر) از واجبات این روز است که سرپرست خانواده به نمایندگی از اعضا به فقیران یا امور خیریه می‌پردازد. مبلغ فطریه به هر سال مرجع‌های تقلید بر اساس قوت غالب تعیین می‌کنند. برای هر فرد سه کیلوگرم قوت غالب برنج یا گندم، از متداول‌ترین روش‌های محاسبه است. عید فطر در فرهنگ کشورهای عربی جایگاهی مشابه عید نوروز در ایران دارد و در بیشتر کشورهای اسلامی دو تابستان روز به مناسبت این عید تعطیلی رسمی تعیین شده است.

۱۲
فروردین

روز جمهوری اسلامی ایران

۱۲ فروردین ۱۳۵۸ و پس از حدود پنجاه روز از پیروزی انقلاب اسلامی، یک همه‌پرسی سراسری برای تعیین سرنوشت نظام سیاسی آینده ایران برگزار شد که نتیجه آن رای قاطع ۹۸ درصد مردم به تأسیس جمهوری اسلامی بود. این برای اولین بار در دنیا بود که یک دولت انقلابی، انتخاب نظام سیاسی آینده کشور را به رای مردمی واگذار می‌کرد. پس از این واقعه، ۱۲ فروردین به‌عنوان روز جمهوری اسلامی نام‌گذاری شد. روز جمهوری اسلامی یک فرصت مهم برای یادآوری و حفاظت از جنبه جمهوری و مردمی بودن انقلاب اسلامی است. در میان انقلاب‌های جهان، هیچ نمونه مشابهی از برگزاری همه‌پرسی سراسری و تعیین آینده ساختار سیاسی کشور با رای مستقیم مردم وجود ندارد.

مهارت‌های

در شماره‌های پیشین، ارکان مدیریتی و فنی در کسب و کار را شناختیم. و تا اینجا هم حتماً متوجه شدید که داستان از چه قرار است؟ هر نمانام (برند) شبیه یک سه پایه است که با پایه‌هایش گره خورده و با آن‌ها معنا و مفهوم پیدا می‌کند. اگر شما بخواهید برای کسب و کارتان یک برندسازی خوب انجام دهید در حقیقت باید این پایه‌ها را درست و درمان پیروزانید. دو بخش را گفته بودیم اما هنوز یک بخش مهم باقی مانده که معمولاً بیشتر مجموعه‌ها بدون توجه به رکنی که امروز می‌خواهیم درباره آن صحبت کنیم شروع به کسب و کار می‌کنند و شکست‌های بزرگی می‌خورند. امروز قرار است درباره رکن تجاری با یکدیگر صحبت کنیم.

رکن تجاری یعنی چه و چه وظایفی دارد؟

رکن تجاری در یک کلام وظیفه ایجاد خرید بهتر و فروش بیشتر را در مجموعه‌ها بر عهده دارد.

یکی از ویژگی‌های شخصیتی مسئول یا کارکنان این بخش، اخلاق نیکو و اجتماعی بودن است. چون این رکن باید بتواند بر اساس شناخت مخاطبان و مشتریان و تعامل با آن‌ها نحوه برخورد کسب و کار و نمانام (برند) با مشتریان را تعیین کند. شاید این سوال در ذهن شما شکل بگیرد که تعامل ارتباط افراد را می‌توانم بپذیرم، اما نحوه تعامل نمانام یعنی چه؟ مگر خود نمانام هم مثل انسان است که تعامل و ارتباط داشته باشد؟ پاسخ به‌طور واضح بله است. هر نمانام برای خودش یک شخصیت دارد. به‌طور مثال، شما از یک مجموعه خریدی انجام می‌دهید، از نحوه برخورد عوامل مجموعه گرفته تا نوع قرار گرفتن محصول در بسته‌بندی برای حمل، همه و همه جزو نشان دهنده شخصیت نمانام شماست و مشتری همه

این‌ها را یک مجموعه کلی و به هم پیوسته می‌بیند و در مورد شما قضاوت می‌کند. در حقیقت مجموع همه تعاریف و توصیفاتی که از آن سه پایه و بخش تا به حال گفته ایم تشکیل دهنده شخصیت نمانام خواهد شد. ساده‌تر اگر بگوییم یعنی رفتار و ویژگی‌های هر کدام از افراد در بخش فنی و تجاری و قسمت فنی تشکیل دهنده یک شخصیت بزرگ‌تر و کلی‌تر خواهد بود که به اندازه و بزرگی همه کسب و کار است که در نمانام می‌توان آن را خلاصه کرد.

چندبعدهی بودن یکی دیگر از ویژگی‌های شخصیتی افراد در بال تجاری است. این رکن باید با مدیران مجموعه خود، با بخش‌های فنی و از همه مهم‌تر با مخاطبان نمانام در ارتباط باشد. این یعنی رکن تجاری باید خود را در جایگاه تمامی این افراد قرار دهد تا از دید هر یک منافع آن‌ها را در برنامه‌ریزی فروش و ارائه، لحاظ کند.

چرا می‌گوییم که بخش تجاری باید از ابتدای ایجاد مجموعه، نمانام را همراهی کند، چون که باید در فرایند توسعه محصول، با نگاه به محصولات رقیب، فرایندهای فروش را ایجاد و امتیازات منحصر به فرد در مقابل رقبا برای فروش محصول خود ایجاد کند.



ببینید

رکن تجاری در یک کلام وظیفه ایجاد خرید بهتر و فروش بیشتر را در مجموعه‌ها بر عهده دارد

به جز مورد قبلی یک دلیل دیگر که باید بال
تجاری از اول توسعه نشانم همراه آن باشد، بحث برنامه‌ریزی
برای فروش است. اگر بخواهم مثال بزنم مثلاً فکر کنید نیاز هست تا با
شعارهای تبلیغی، قبل از معرفی نهایی محصول، ذهن مخاطب را برای دیدن
این محصول کنجکاو کند، این کار را در بخش تجاری باید پخت و پز و اجرا کرد.

یکی دیگر از وظایف بخش تجاری، حفظ خریداران فعلی و ایجاد حس احترام برای این
دسته از مشتریان است. فرض کنید شما مشتری یک برند هستید و برای شما کد تخفیف
در ایام مختلف سال ارسال بشود، آیا از این موضوع خوشحال نمی شوید؟ یا در روز تولدتان
از نشانمی که خرید داشته اید یادبودی دریافت کنید. این ها همگی راهکارهایی در راستای
مشتری مداری است.

رکن تجاری وظیفه نشانم‌سازی را به همراه بازاریابی بر عهده دارد. یعنی باید شخصیت
نشانم را در مراحل رشد توسعه دهد. اگر یادتان باشد، در شماره‌های ابتدایی درباره
نشان‌واره و رنگ سازمانی صحبت کردیم. برخی از این امور در فرایند
توسعه نشانم شدن مؤثر است. به‌طور مثال، بسته‌بندی
یکی از بخش‌هایی است که بعد از تولید

علیرضا جعفری

محصول برای آن طراحی می‌شود
و بر خلاف تصور رایج، تأیید بسته‌بندی
محصولات بر عهده رکن تجاری است.
سیاست‌گذاری در زمینه پویش‌های تبلیغاتی، میزان
مخارجی که در حوزه تبلیغات برای توسعه نشانم باید صورت
پذیرد و تعامل در زمینه همکاری در حوزه فروش هم بر عهده
رکن تجاری است.
در شماره بعد با ما همراه باشید تا نشانم‌سازی و سه
پایه معروفش را به انتها برسانیم.

رکن تجاری و وظیفه
نشانم‌سازی را به همراه
بازاریابی بر عهده دارد.
یعنی باید شخصیت
نشانم را در مراحل رشد
توسعه دهد

داستان یک کارآفرین کشاورزی

رفقه ارسلانی

گاهی وقت‌ها شروع یک کسب‌وکار تواند با سؤال‌های ذهنی متفاوت و زیادی همراه باشد. خیلی از این سؤال‌ها طوری است که می‌تواند انگیزه ابتدایی شروع کسب‌وکار را کمرنگ کند. کافی است در ابتدا به مشکلات زیاد فراز و نشیب‌های طولانی مسیر راه‌اندازی کار فکر کرد؛ مثل سؤال‌هایی که به نحوه تأمین پول اولیه جا و مکان بازار فروش و چیزهایی مثل این برمی‌گردد. اما همیشه شنیده‌ایم که از تو حرکت، از خدا برکت. با شروع هر مسیری که توکل بر خدا در آن باشد، بسیاری از مشکلات به تدریج حل می‌شوند تا ادامه مسیر خود را طی کنی. در این شماره همراه می‌شویم با داستان آقای علیقلی ایمانی که با کشت گندم و توسعه فعالیت‌های کشاورزی، به کارآفرینی موفق تبدیل شد. داستان او نمونه‌ای از تلاش، پشتکار و غلبه بر چالش‌هاست.



از کشت گندم تا کارآفرینی موفق

علیقلی ایمانی کشاورزی است که کار خود را با تنها سه هکتار زمین در گرگان آغاز کرد. او در ابتدا با چالش‌های زیادی روبه‌رو بود، از جمله کمبود سرمایه، ناآگاهی از روش‌های مدرن کشاورزی و مشکلات بازاریابی. اما با اراده قوی و علاقه فراوان به کشاورزی، تصمیم گرفت این مسیر را ادامه دهد.

شروع کار با کشت گندم

ایمانی گندم را به عنوان محصول اصلی خود انتخاب کرد، چون این محصول در ایران تقاضای بالایی دارد و دولت نیز آن را تضمینی خرید می‌کند. او با مطالعه و یادگیری روش‌های علمی کشت گندم توانست بر بازدهی زمین خود بیفزاید. استفاده از بذره‌های مرغوب، مدیریت صحیح آبیاری و بهره‌گیری از کودهای مناسب، از جمله اقداماتی بودند که برای بهبود کیفیت محصولات خود انجام داد.

توسعه فعالیت‌ها

در کسب و کارها حواس باید به خطرپذیری (ریسک) درآمد باشد. به قول معروف همه تخم مرغ‌ها را در یک سبد نگذاری، تا اگر سبد افتاد، همه سرمایه‌ات را یکجا از دست ندهی. با گذشت زمان و افزایش تجربه، ایمانی زمین‌های بیشتری را اجاره کرد و فعالیت خود را گسترش داد. او به تدریج به ۱۰۰ هکتار زمین رسید و علاوه بر گندم، شروع به کشت محصولات دیگری مانند جو و عدس کرد. این

تنوع محصولات به او کمک کرد از خطرهای ناشی از نوسانات قیمت کاسته شود و درآمدش پایدارتر باشد. این کار را از تجربه‌اش و سرد و گرم‌هایی که چشیده بود، متوجه شد و انجام داد.

چالش‌ها و راه حل‌ها

در مسیر کارآفرینی، آقای ایمانی مثل همه کسانی که در مسیر موفقیت پا می‌گذارند، با چالش‌هایی روبه‌رو شد؛ مشکلاتی مانند کمبود آب، آفت‌های گیاهی و نوسانات بازار، که در کار کشاورزی بسیار دامن‌گیرند. برای مقابله با این چالش‌ها، با مشورت افراد آگاه، راهکارهای فنی و علمی زیادی را به کار برد. مثلاً از دستگاه‌های آبیاری قطره‌ای استفاده و با کارشناسان کشاورزی مشورت کرد تا روش‌های مقابله با آفت‌ها را بیاموزد. همچنین، با ارتباط مستقیم با خریداران عمده، مشکل بازاریابی را تا حد زیادی حل کرد.

امروز علیقلی ایمانی به عنوان یکی از کارآفرینان موفق در حوزه کشاورزی شناخته می‌شود. او نه تنها برای خود اشتغال ایجاد کرده، بلکه برای ده‌ها نفر دیگر نیز فرصت شغلی فراهم کرده است. سرگذشت او نشان می‌دهد که با تلاش و یادگیری مستمر می‌توان حتی در شرایط سخت نیز به موفقیت دست یافت.

بعد از خواندن داستان آقای علیقلی، آنچه را از او یاد گرفته بودم فهرست کردم. چنین شد:

۱. یادگیری مداوم:

ایمانی با مطالعه و مشورت کارشناسان، دانش خود را در زمینه کشاورزی افزایش داد تا بتواند با چالش‌هایی که مدام خودشان را به‌روز می‌کنند، مقابله کند.

۲. انعطاف‌پذیری:

او با کشت محصولات متنوع، از خطرهای خود کاست. بسیاری اوقات اصرار بی‌مورد بر یک شیوه یا یک راهکار ممکن است آسیب‌های جبران‌ناپذیری به کار وارد کند. این ذهنیت که در موارد لازم باید انعطاف داشت، ذهنیت برنده است.

۳. مدیریت منابع:

استفاده بهینه از آب و خاک، کلید موفقیت او بود. اگر از یک مقدار معین زمین و آب می‌توان مقدار بیشتری محصول نسبت به قبل به دست آورد، چرا که نه؟! راهش بهره‌وری بیشتر و بهینه‌کردن منابع است.

۴. ارتباط قوی:

ایجاد شبکه‌ای از خریداران و همکاران، به فرد کمک کرد تا محصولات خود را به راحتی بفروشد. کاسب باید با خریداران و همکارانش ارتباط خوبی داشته باشد.

۵. کارآفرینی:

اگر برنامه‌ریزی و پشتکار باشد، می‌توان فعالیت‌های بزرگ خلق کرد. آقای علیقلی ایمانی این موضوع را اثبات کرد.

مهم‌ترین اتفاقی که در آینده کسب و کارها می‌افتد این است که در اکثر شغل‌ها شکل کار عوض خواهد شد و از همه مهم‌تر اینکه رقابت در آینده کسب و کار، به‌طور شگفت‌انگیزی به میزان تسلط و استفاده صاحب کسب و کار از ابزار هوش مصنوعی بستگی خواهد داشت



ماندگارت

در شماره قبل خواندیم:

وقتی به کلاس‌های هنرستان مراجعه کردی، در هر کلاس چند صندلی خالی می‌دیدي، هنرجویان آن صندلی‌ها قلم را کنار گذاشته بودند و تفنگ بردست راه دفاع از سرزمین و دینشان را انتخاب کرده بودند. وقتی از پایگاه‌های اطراف سقز و بوکان بازدید می‌کردی در جای‌جای آن حضور هنرجویان هنرستان فنی شهید را پررنگ‌تر از همیشه می‌یافتی

ادامه ماجرا..

روستای زیبایی کوچک علیا، روستایی در دامنه کوهی بلند، بین شهر سقز و بوکان قرار داشت. روستایی که پایگاه رزمندگان سپاهی و بسیجی بود. من بعد از گذراندن دوره آموزشی پادگان امام حسین علیه‌السلام به استان کردستان اعزام شدم. ابتدا گروهان ما را به سنج بردند. فصل زمستان بود. هوا بسیار سرد و برفی بود. گروهان ما را دانشجویان و دانش آموزان هنرستانی تشکیل داده بودند. برای ما که از کلاس درس و از پشت میز و نیمکت به جبهه‌های جنگ آمده بودیم از نظر بدنی و جسمی کمی سخت می‌آمد. ولی چاره‌ای نبود. راهی که خودمان داوطلبانه انتخاب کرده بودیم. راهی که هدف و مقصدش دفاع از میهن از انقلاب بود. در اولین شب حضورمان گروهک‌های ضدانقلاب به پادگان ما حمله کردند. پس از ساعت‌ها ردوبدل شدن آتش آن‌ها شکست خورده، عقب‌نشینی کردند.

فردای آن شب از سنج به شهر سقز اعزام شدیم. در آنجا بچه‌های گروهان را چندتا چندتا به پایگاه‌های اطراف شهر سقز تقسیم کردند. پایگاه ده کوچک

رین عیدی

دوست داشتنتی چقدر به فکر شاگردانش بود. سختی‌ها و رنج‌های سفر را به جان خریده بود. در تعطیلات عید که بیشتری‌ها به فکر خانه‌نشینی و بودن کنار خانواده‌اند. حاج محمود بر نامه‌ریزی کرده بود. هدایا و عیدی تهیه کرده بود. به جاده‌های پرخطر و ناامن کردستان آمده بود. روستا به روستا، پایگاه به پایگاه رنج و خطر جانی سفر را به جان خریده بود. تا لبخندی را بر روی لبان شاگردانش در آن کوه‌های سر به فلک کشیده و دره‌های عمیق کردستان بنشانند. حاج محمود و همراهانش دو سه روزی میهمان پایگاه ما بودند.

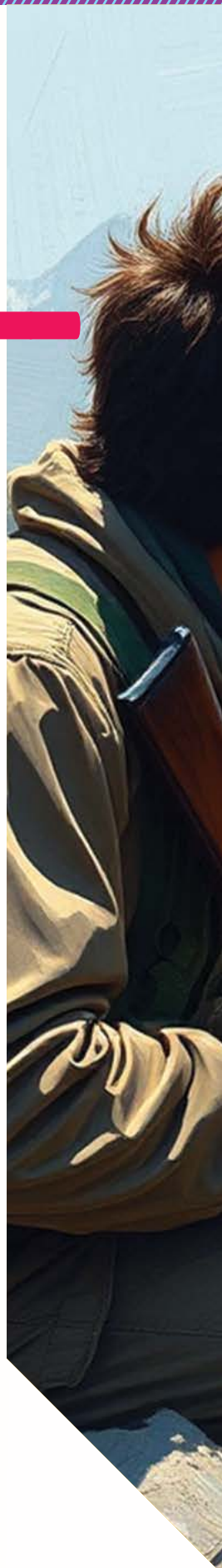
در آن روزها من به همراه حاج محمود و همراهان به پایگاه‌های اطراف جهت دیدار با سایر هنرجویان بسیجی هنرستان رفتیم و سال جدید را به آن‌ها تبریک گفتیم. و هنرجویان بسیجی از دستان پر مهر معلم خود به یادماندنی‌ترین عیدی را دریافت کردند.

لحظه‌های تحویل سال کنار بچه‌های رزمنده در سنگر حال و هوای تازه‌ای بود که در سن نوجوانی تجربه می‌کردم. حس عجیبی بود، حسی عجیب شده با غربت و غرور، غربت به خاطر دوری از خانواده و دل‌تنگی و غرور به خاطر حضور در جبهه‌های حق علیه باطل

قرمز رنگی از ماشین پایین آمد. فاصله من با ایست بازرسی حدود سیصد متر می‌شد. لحظه‌ای گرمکن قرمز رنگ بر ایم آشنا آمد. گرمکن قرمز رنگ ورزشی با سه خط سفید روی آستین‌های آن. پیش خود فکر کردم یعنی درست می‌بینم. واقعا حدسم درست است. از جا بلند شدم و به سمت ایست بازرسی حرکت کردم. ابتدا آهسته آهسته قدم برمی‌داشتیم. در همان حالت ایست بازرسی را هم از نگاهم دور نمی‌کردم. در آن نقطه دور افتاده چه می‌دیدم یعنی فکرش را هم نمی‌توانستم بکنم. یعنی حدسی که می‌زدم درست بود؟

به سرعت خود اضافه کردم. دوان دوان به سمت ماشین پیکان رفتم. از پل عبور کردم. نزدیک نزدیک شده بود. خدای من درست حدس زده بودم. حالا من لب‌خند مهربان معلم دوست داشتنتی هنرستان را می‌دیدم که در جبهه‌های کردستان در چند قدمی شاگردش قرار داشت. به سرعت خودم را در آغوش حاج محمود را کردم. واقعا می‌توانم بگویم که آن لحظه یکی از فراموش‌نشدنی‌ترین لحظات زندگی من به ثبت رسید. حال پس از چهل سال باز هم تازگی و شیرینی و گرمای آن دیدار و آن روبوسی و به آن آغوش کشیدن حاج محمود را در وجودم حس می‌کنم. حاج محمود به همراه دو نفر از معلمان هنرستان یعنی آقای شاپوری معلم عربی و آقای ظهوری معلم پرورش با ماشین شخصی برای دیدار از شاگردانش در جبهه‌های کردستان آمده بودند. آن‌ها با خود هدایایی به‌عنوان عیدی آورده بودند. فکرش را بکنید. آن معلم عزیز و

علیا، پایگاه محل خدمت ما انتخاب شد. حدود بیست نفر از هم‌دوره‌ای‌های پادگان امام حسین علیه‌السلام به آن پایگاه رفتیم. مأموریت ما حفاظت از روستائیان زحمت‌کش آن منطقه بود. همچنین تأمین امنیت بخشی از جاده مهم سقز بوکان نیز به عهده ما بود. طولی نکشید بچه‌ها با مردم ده دوست و صمیمی شدند. پایگاه طوری طراحی شده بود تا دور تا دور ده را محافظت کند. چندین سنگر در اطراف ده احداث کردیم. منطقه سردسیر بود. شانس ما زمستان آن سال بسیار پر برف و سرد بود. با هر زحمت و سختی بود زمستان را سپری شد و بهار از راه رسید. فروردین سال ۱۳۶۲ اولین عیدی بود که از خانه دور شده بودم. لحظات سال تحویل کنار بچه‌های رزمنده در سنگر حال و هوای تازه‌ای بود که در سن نوجوانی تجربه می‌کردم. حس عجیبی بود. حس عجیب شده با غربت و غرور، غربت به خاطر دوری از خانواده و دل‌تنگی و غرور به خاطر حضور در جبهه‌های حق علیه باطل. صبح روز هشتم فروردین بود. کنار سنگر تکیه به اسلحه داده بودم و در افکار غوطه‌ور بودم. سنگر ما مشرف به جاده فرعی جدا شده از جاده اصلی بود که انتهای آن به ده کوچک علیا کشیده می‌شد. در ورودی ده قبل از پل روی رودخانه ایست بازرسی پایگاه قرار داشت. در همان حال نگاهم به سمت ایست بازرسی کشیده شد. پیکان آبی رنگی در ایست بازرسی توقف کرده بود. خیلی عجیب بود. در منطقه جنگی سابقه نداشت پیکان تردد کند. نگاهم را بیشتر متمرکز کردم. در همان حال در پیکان باز شد و مردی با گرمکن



علی اشرفزاده

دخول و خرج جیبی

را کار بردی یاد بگیری. چطوری؟ با نرم افزار اکسل و نوشتن داخل انبوه سلول های صفحه گسترده اکسل. پس کمر بندها را ببندیم و به شهر بودجه پرواز کنیم!

راستی این را هم بگویم که چند وقت پیش به فروشگاه های رفته بودم و چشمم به یک دست آزاد (ایرپاد) خوشگل افتاد. خیلی دلم می خواست یک دست آزاد برای تبلتم بخرم. در رؤیای داشتن دست آزاد نخدندانی بودم که زنگ هشدار جیب مبارک به صدا درآمد که از اتاق بودجه می فرمایند ناترازی بودجه اجازه چنین کاری را نمی دهد! همه چیز در یک لحظه بر سرم آوار شد. بعد از کمی غصه خوردن خود را جمع و جور کردم تا برای ماه بعد برنامه ریزی کنم. همین هم شد. اما واقعاً سخت است وارد مغازه یا فروشگاه های بشوی و چیزی نخری! به قول آن مجموعه تلویزیونی (سریال) شبکه تهران، شاید برای شما هم اتفاق بیفتد! چی؟ همین دیگر. اسم مجموعه این بود: «شاید برای شما هم اتفاق بیفتد!»

سلام بچه ها. اگر اهل گشت و گذار و خبر خوانی توی نت باشید، حتماً یکی از خبرهای پاییزی را که در رسانه ها با یک عکس نوستالژی و کلیشه ای منتشر می شود دیده اید؛ عکسی که رئیس جمهور در حال تقدیم یک دفترچه به رئیس مجلس است! گفتم دفترچه، اما واقعاً دفترچه نیست. حساب و کتاب یک سال مملکت داخلش هست. در تیترهای خبری هم به لایحه بودجه کشور معروف است.

حال بعد از یکی دو شماره مقدمات و پرداختن به مؤلفه های اقتصادی جیب مبارک، و قرار گرفتن در کسوت کارآگاه گجت، حالا نوبت این رسیده است که ما هم لایحه بودجه ماهانه جیبمان را تنظیم کنیم! بله در حد تیم ملی. همه مؤلفه های لایحه بودجه کشور در جیب مبارک هم وجود دارند. اگر قرار باشد خلاصه بگویم، می شود درآمدها و هزینه ها. پس عنوان لایحه بودجه جیب مبارک خیلی هم بیراه نیست. از این گذشته، اینجاست که باید درس کار و فناوری متوسطه اول

نمونه جدول بودجه یک ماهه

مقدار مورد انتظار	مقدار واقعی	کمتر یا بیشتر
درآمد		
حقوق		
پول توجیبی		
عیدی یا هدیه تولد		
سود سپرده		
کل درآمد		
هزینه‌های ثابت		
مسکن		
قبض‌ها		
قسط‌های خودرو		
سایر قسط‌ها		
بیمه ماشین		
بیمه‌های درمانی		
هزینه‌های متغیر		
مواد غذایی		
رستوران		
پوشاک		
خشک‌شویی		
حمل و نقل		
تفریح و سرگرمی		
محصولات بهداشتی		
خبریه و اهداها		
کل هزینه‌ها		
پس‌انداز		
ماشین		
دانشگاه		
پول رهن خانه		
کل پس‌اندازها		
خرج‌ها و پس‌اندازها		

مطمئن شوید درآمدهای واقعی است

وقتی دارید بودجه خود را تهیه می‌کنید، همه منابع درآمدی را که در طول سال دارید در نظر بگیرید؛ حتی درآمدهایی را که همیشه ثابت نیستند. باید مطمئن شوید درآمدهایی را که در بودجه‌تان می‌نویسید، واقعاً دریافت خواهید کرد. مثلاً اگر در بودجه‌تان چهار میلیون در هفته از اسنپ وارد کرده‌اید، باید مطمئن باشید می‌توانید این مبلغ را به دست بیاورید. در غیر این صورت، برای پولی که ندارید برنامه‌ریزی می‌کنید و این درست نیست. اگر قبلاً اسنپ کار کرده‌اید، از درآمد قبلی‌تان برای تخمین استفاده کنید. اگر نه، از دوستان‌تان بپرسید برای این کار چقدر پول می‌گیرند، یا برنامه‌ریزی کنید کارهایتان را طوری انجام دهید که مطمئن شوید در هفته چهار میلیون

به آنچه شما می‌خواهید در بازه زمانی بیش از یک سال به آن‌ها برسید، اهداف بلندمدت گفته می‌شود. اهداف مالی بلندمدت همیشه بخش‌های مهمی از برنامه‌های زندگی ما را تشکیل می‌دهند. اهداف طولانی مدت زندگی غالباً نیازمند پول بیشتری هستند

مرحله دوم: درآمد خودتان را برآورد کنید

برآورد درآمدی که همیشه ثابت است و در زمان‌های مشخصی در طول سال دریافت می‌شود، خیلی راحت است. اگر از درآمدهای گذشته‌تان سابقه خوبی نگه داشته باشید، می‌توانید تخمین‌های خود را بر اساس این سابقه انجام دهید. همیشه از درآمد خالصی که بعد از کسر مالیات و سایر هزینه‌ها از فیش حقوقی‌تان به دست می‌آورد، استفاده کنید؛ چون این درآمد واقعی است که می‌توانید آن را خرج یا پس‌انداز کنید.

درآمدهای نامنظم را نیز برآورد کنید

ممکن است درآمد شما در هر ماه یکسان نباشد. مثلاً ممکن است انتظار داشته باشید در روز تولدتان ۱ تا ۲ میلیون تومان به عنوان هدیه نقدی دریافت کنید. پیشخدمت‌ها در رستوران‌ها، بخش زیادی از درآمدشان از انعام است که در بعضی هفته‌ها بیشتر و در برخی کمتر است. آن‌ها معمولاً از میانگین انعام‌های چند هفته برای تخمین درآمدشان استفاده می‌کنند. کارفرما ممکن است به شما بگوید اگر شرکت عملکرد خوبی داشته باشد، در پایان سال به همه کارکنان پاداش خواهد داد. یک دانشگاه یا مرکز درمانی می‌تواند در ماه‌هایی از سال، کارانه یا سبد کالا به کارمندان خود اعطا کند. همچنین، اگر حساب سپرده‌گذاری کوتاه‌مدت داشته باشید، بانک هر ماه، بسته به میزان پول سپرده‌شده و نرخ سود سپرده، مبلغ‌های متفاوتی از سود به حساب شما واریز خواهد کرد.

خب، برویم به سمت شهر بودجه.

مراحل آماده‌سازی فایل کاری بودجه

برای دستیابی به اطلاعات مهمی برای برنامه‌ریزی در خصوص مخارج و پس‌انداز آتی خود، لازم است عادت‌های هزینه‌ای خود را احصا کنید. بله، چون مثل عادت‌های غذایی باید ریشه‌یابی کنیم! بدین منظور می‌توان از فایل کاری بودجه استفاده کرد. فایل کاری بودجه یک سند برنامه‌ریزی است که درآمد واقعی و درآمد مورد انتظار خود را به همراه مخارج کوتاه‌مدت (مثلاً یک ماه) در آن ثبت می‌کنید. در حین تنظیم فایل کاری بودجه، لازم است به سؤال‌هایی پاسخ دهید: درآمدی که قرار است از همه منابع درآمدی دریافت کنید چقدر است؟ (برآورد)، هزینه‌های ثابت شما چقدر است؟ این ماه به صورت متغیر چه خریدهایی خواهید داشت؟ آیا قصد پس‌انداز کردن نیز دارید؟ و ...

فایل کاری بودجه، مثل دفترچه یادداشت است؛ مثل همان دفترچه‌ای که آقای پزشک‌شان به آقای قالیباف داد! در آن می‌توانید بنویسید به نظر شما پولتان را چطور خرج می‌کنید. سپس یادداشت کنید واقعاً چطور خرجش کردید. این کار به شما کمک می‌کند بفهمید پولتان را به روش‌هایی خرج می‌کنید که قبلاً به آن‌ها توجه نکرده بودید. راه خوبی است برای در اختیار گرفتن بهتر خرج‌ها و مدیریت بهتر پول.

مرحله اول: ایجاد یک فایل کاری بودجه

برای شروع، یک صفحه کاغذ یا یک صفحه گسترده الکترونیکی را به چهار ستون تقسیم کنید. در ستون اول، منابع درآمد و دسته‌های هزینه و پس‌انداز خود را فهرست کنید. می‌توانید دسته‌های دیگری هم اضافه کنید تا کاربرگ مخصوص به خودتان را داشته باشید. در ستون دوم، مبلغ‌هایی را که فکر می‌کنید در طول ماه دریافت، خرج یا پس‌انداز می‌کنید، بنویسید. در ستون سوم، مبلغ‌هایی را که واقعاً در طول ماه دریافت، خرج یا پس‌انداز کرده‌اید، ثبت کنید. در ستون چهارم، تفاوت بین مبلغ‌های مورد انتظار و مبلغ‌های واقعی را یادداشت کنید. این کار به شما کمک می‌کند بفهمید آیا برنامه‌های شما با واقعیت تطابق دارند یا نیاز به تغییر دارند.

به دست می آورید. درآمدهای مورد انتظار تان را جمع کنید و نتیجه را در قسمت «درآمد کل» در ستون «مبلغ مورد انتظار» بنویسید. این همان پولی است که انتظار دارید دریافت کنید.

مرحله سوم: مخارج و هزینه‌ها و پس‌انداز تان را برآورد کنید

به سابقه خود برای هزینه‌های ثابت و انعطاف‌پذیر نگاه کنید. ابتدا هزینه‌های ثابت را فهرست کنید، زیرا به پرداخت آن‌ها متعهد هستید. شما معمولاً هر ماه باید همان مقدار را پرداخت کنید. سپس هزینه‌های انعطاف‌پذیر خود را فهرست کنید. این هزینه‌ها معمولاً از ماهی به ماه دیگر متفاوت هستند. اگر مطمئن نیستید چقدر انتظار دارید خرج کنید، به سابقه خود در چند ماه گذشته نگاه کنید. می‌توانید میانگین مقدار خرج شده را محاسبه کنید و از این میانگین به عنوان مقدار مورد انتظار استفاده کنید. همچنین باید برای هزینه‌های نامنظم نیز برنامه‌ریزی کنید؛ همان هزینه‌هایی که تنها یک یا دو بار در سال اتفاق می‌افتند. بیمه ماشین و مالیات، از هر نوع آن، یک بار در سال اتفاق می‌افتد.

«هزینه‌های اهدایی به خیریه»

حتی اگر نمی‌توانید مثل افراد مشهور یا خیرین کشور که میلیاردها تومان به خیریه‌ها می‌دهند، یک خیر بزرگ باشید، اما می‌توانید بخشی از درآمد خود را برای کمک به خیریه کنار بگذارید. می‌توانید تصمیم بگیرید به سازمان‌های خیریه‌ای مثل کمیته امداد، جمعیت هلال احمر، مؤسسه‌های خیریه کودکان بی سرپرست، هیئت‌های مذهبی یا سازمان‌های دیگر کمک کنید. صدقه و کمک‌های مالی در قالب خیریه، مورد تأکید و سفارش بزرگان دینمان نیز هست. اگر تصمیم گرفتید این کار را انجام دهید، این کمک‌ها را به عنوان هزینه‌های انعطاف‌پذیر در

برگه بودجه‌تان بنویسید. سپس همه هزینه‌های مورد انتظار تان را با هم جمع کنید و نتیجه را در ردیف «کل هزینه‌ها» در ستون «مبلغ مورد انتظار» بنویسید. این مقدار، همان مقداری است که انتظار دارید خرج کنید.

«برای پس‌انداز تان برنامه‌ریزی کنید»

اینکه پس‌انداز به عنوان بخشی از هزینه‌هایتان برنامه‌ریزی شود، راهکار هوشمندانه‌ای است. نباید به پس‌انداز به عنوان مبلغی که در پایان ماه باقی می‌ماند، نگاه کنید. وقتی هزینه‌های پیش‌بینی شده را از درآمد پیش‌بینی شده کم می‌کنید، ممکن است پس‌اندازی نداشته باشید یا حتی منفی شود. پس‌انداز منفی یعنی باید قرض کنید یا از پس‌انداز قبلی خود برای پرداخت هزینه‌ها استفاده کنید. هزینه‌های خود را تنظیم کنید تا به اهداف پس‌انداز تان برسید. پس‌انداز برنامه‌ریزی شده خود را در ردیف «جمع کل پس‌انداز» در ستون «مبلغ پیش‌بینی شده» بنویسید. این مبلغی است که انتظار دارید پس‌انداز کنید. در نهایت هزینه‌ها و پس‌انداز هایتان را جمع کنید و نتیجه را در ردیف «جمع هزینه‌ها و پس‌اندازها» در ستون «مبلغ پیش‌بینی شده» بنویسید. کل هزینه‌ها و پس‌اندازهای پیش‌بینی شده را از کل درآمد پیش‌بینی شده کم کنید. نتیجه باید صفر باشد. اگر این طور نیست، به جدول خود برگردید و اصلاح لازم را انجام دهید.

مرحله چهارم: درآمد واقعی و هزینه‌های واقعی خودتان را ثبت کنید

در طول ماه، هر زمان که درآمدی دریافت می‌کنید یا خریدی انجام می‌دهید، سابقه آن‌ها را در بایگانی خود ذخیره کنید. در پایان ماه، سابقه و برگه بودجه را بیرون بیاورید. سپس درآمد، هزینه‌ها و پس‌انداز واقعی تان را در ستون مربوطه وارد کنید. اگر از یک نرم‌افزار صفحه‌گسترده (مثل اکسل) استفاده می‌کنید، این نرم‌افزار سابقه درآمد و هزینه‌هایتان را ذخیره می‌کند و به شما اجازه می‌دهد درآمد و هزینه‌هایتان را به

دسته‌بندی‌های مناسب منتقل و در پایان ماه نتایج را چاپ کنید. البته این صفحه‌های گسترده زمانی مفیدند که آن‌ها را به‌روز و کامل نگه دارید. در پایان ماه، کل درآمد، هزینه‌ها و پس‌انداز تان را جمع بزنید و با آنچه فکر می‌کردید اتفاق می‌افتد، مقایسه کنید.

مرحله پنجم: تفاوت‌ها را محاسبه کنید

حالا مبلغ پیش‌بینی شده را از مبلغ واقعی در هر سطر کم کنید. در ستون «بیشتر یا کمتر»، تفاوت‌ها را ثبت کنید. اگر نتیجه تقریق یک عدد مثبت باشد، یک علامت + در کنار آن در ستون «بیشتر یا کمتر» قرار دهید. این یعنی شما در آن دسته‌بندی بیشتر از حد انتظار خرج کرده‌اید یا درآمد بیشتری از حد انتظار داشته‌اید. اگر نتیجه تقریق، یک عدد منفی باشد، یک علامت - در کنار آن در ستون «بیشتر یا کمتر» قرار دهید. این یعنی شما در آن دسته‌بندی کمتر از حد انتظار خرج کرده‌اید یا درآمد کمتری از حد انتظار داشته‌اید.

«اشتباه‌های بودجه‌نویسی»

در واقع، داشتن بودجه به همه ما کمک می‌کند. اما خیلی‌ها این کار را نمی‌کنند. چرا؟ چند دلیل اصلی وجود دارد:

۱. بعضی‌ها خیلی دقیق می‌شوند و کار برایشان سخت می‌شود. بودجه‌تان را ساده نگه دارید.
۲. بعضی‌ها نمی‌توانند هزینه‌های متغیر خود را درست پیش‌بینی کنند. با نگهداری سابقه دقیق می‌توانید بفهمید چقدر خرج کرده‌اید.
۳. اگر هزینه‌های زیادی را در دسته «متفرقه» قرار دهید، برنامه‌ریزی سخت می‌شود. این کار را نکنید.
۴. بعضی‌ها فکر می‌کنند بودجه‌بندی زمان و تلاش زیادی می‌طلبد. اما اگر هر هفته یک ساعت وقت بگذارید، می‌توانید به راحتی بودجه خود را ثبت و ضبط کنید. با داشتن بودجه دقیق و متعهد بودن به آن، می‌توانید به اهداف زندگی تان برسید.

سفرنامه

امسال در شورای علمی هنرستان تصمیم گرفتیم با همکاری پژوهش سرای دانش آموزی شهرستان شهر کرد، جشنواره‌ای را در سطح هنرستان‌های استان با عنوان ایده‌شو برگزار کنیم. در این جشنواره از هنرجویان خواسته شده است در گروه‌های سه تا پنج نفره، به سرپرستی یکی از معلمان، یک ایده کسب و کار متناسب با رشته تحصیلی و توانمندی‌های استان در قالب یک طرح پژوهشی دانش آموزی ارائه دهند. در شیوه‌نامه طراحی شده تأکید شده است اسنادی همچون سند آمایش سرزمین استان چهارمحال و بختیاری که در سال ۱۳۹۹ تدوین شده‌اند هم مطالعه شوند.

پس از دو هفته، طرح‌های پژوهشی بسیاری به دبیرخانه جشنواره ارسال شدند. استقبال هنرجویان بی نظیر است و برخی از ایده‌ها جذاب

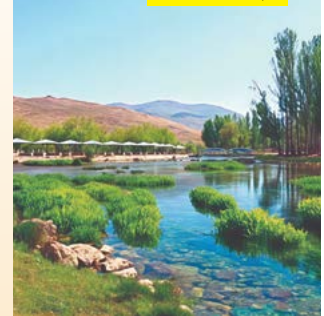
و جدیدند. داوران تمامی طرح‌ها را بررسی و در پایان چهار طرح را شایسته تقدیر معرفی کرده‌اند. اولین پژوهش برگزیده با عنوان «کشت گیاهان دارویی در چهارمحال و بختیاری؛ چالش‌ها و فرصت‌ها» از هنرجویان خوش ذوق شهر کردی است. آن‌ها در پژوهش خود به این نتیجه رسیده‌اند که استان چهارمحال و بختیاری یکی از مهم‌ترین رویشگاه‌های گیاهان دارویی کشور به‌شمار می‌رود که اگرچه در سال‌های اخیر فرصت‌هایی برای بهره‌گیری از این ظرفیت ایجاد شده است، اما فروش فله‌ای، ناقص بودن زنجیره تولید و خشک‌سالی، چالش‌هایی را برای این حوزه ایجاد کرده است. در ادامه این پژوهش آمده است، ۸۷ درصد مساحت این استان کوهستانی است و بنا بر یافته‌های موجود، تاکنون بیش از یک هزار و ۴۰۰ گونه گیاهی در آن شناسایی شده‌اند که از این تعداد ۴۰۰ گیاه جنبه دارویی، خوراکی و صنعتی دارند و ۲۷ گونه خاص این استان هستند و در هیچ‌یک از مناطق دنیا رشد نمی‌کنند. بنا بر این، با برنامه‌ریزی و مطالعه روی کشت گیاهان دارویی، نتیجه بیشتری در این خصوص حاصل می‌شود و می‌توان از کشت گیاهان دارویی ارزش افزوده

استان چهارمحال و بختیاری یکی از مهم‌ترین رویشگاه‌های گیاهان دارویی کشور به‌شمار می‌رود. تاکنون بیش از یک هزار و ۴۰۰ گونه گیاهی در آن شناسایی شده‌اند که از این تعداد ۴۰۰ گیاه جنبه دارویی، خوراکی و صنعتی دارند و ۲۷ گونه خاص این استان هستند و در هیچ‌یک از مناطق دنیا رشد نمی‌کنند

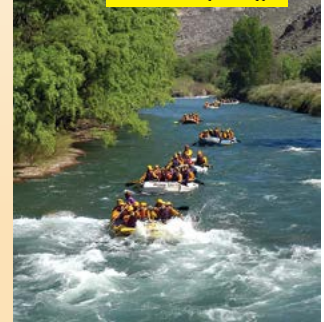
♥ آبشار آتشفشان لردگان



♥ چشمه دیمه



♥ رودخانه ارمند



♥ آبشار تنگ زندان بروجن



♥ غار یخی چما کوهرنگ



بسیاری به دست آورد و حتی در آینده می توان شهر کرد یعنی مرکز استان را به عنوان شهر خلاق گیاهان دارویی در یونسکو ثبت کرد. در سال های اخیر هم سازمان جهاد کشاورزی و هم اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان نسبت به کشت گیاهان دارویی اقدام کرده و برنامه هایی برای بهره گیری از این ظرفیت انجام داده است، اما این دستگاه ها هنوز در ابتدای راه هستند و برای بهره گیری از این ظرفیت باید گام های بیشتری برداشته شوند. طی این سال ها، سطح زیر کشت مزرعه های کشاورزی استان از ۲۰۰ هکتار گیاه دارویی به ۲ هزار هکتار افزایش یافته است. گیاهانی نظیر آنغوره، باریجه، کرفس، آویشن، نعناقلی و سیاه دانه در کنار برخی گونه ها از جمله زیره سبز، جایگزین کشت های آب بر نظیر گندم و جو شده اند. همچنین چند شرکت دانش بنیان در خصوص تولید نشاهای مرطی و گیاهان دارویی فعال هستند و برای کشت گیاهان دارویی از محصولات این شرکت های دانش بنیان استفاده می شود.

پژوهشگران نوجوان شهر کردی صنایع تبدیلی و تکمیلی را از مهم ترین چالش های فراروی کشت گیاهان دارویی در استان دانستند و در پژوهش خود اشاره کردند که اگر در استان صنایع تبدیلی و تکمیلی ایجاد شوند، بحث بازاریابی و ارزش افزوده این صنعت نصیب استان و از جمله بهره برداران می شود و کشاورزان برای کشت این محصولات انگیزه بیشتری پیدا می کنند و به جای کشت های آب بر، به تولید گیاهان دارویی اقدام می کنند. نوجوانان شهر کردی در پایان پژوهش، انتخاب رشته های کشت گیاهان دارویی و زعفران و بسته بندی و طراحی، ایجاد سلامت کدهای طب سنتی و ترویج استفاده از گیاهان دارویی را پیشنهاد داده اند.

طرح دوم به راه اندازی اکوکمپ های گردشگری عشایری اشاره دارد که هنرجویان سال آخر رشته گردشگری آن را ارائه کرده اند. آن ها در پژوهش خود به این موضوع اشاره کرده اند که گردشگری عشایری، شیوه زندگی کوچ نشینی و نیمه کوچ نشینی، چشم اندازهای فرهنگی، اقتصادی و اجتماعی متفاوتی را پیش روی گردشگران قرار می دهد. زندگی

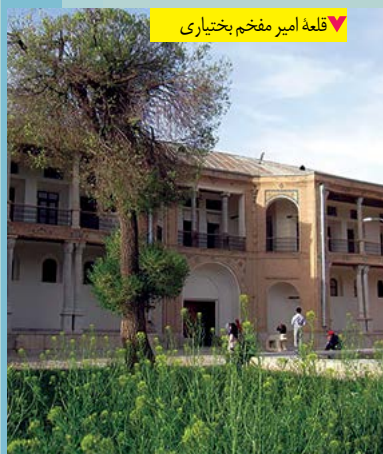
عشایر در تمام جنبه ها، اعم از سکونتگاه ها، غذاهای محلی، شیوه های معیشت، بازی های محلی، رقص های محلی، آداب و رسوم، فرهنگ و غیره، برای گردشگران جذابیت دارد. از تأثیرات گردشگری عشایری این است که این نوع گردشگری می تواند از نابودی این شیوه زندگی جلوگیری کند و بر قدرت اقتصادی عشایر بیفزاید. برای بهره برداری و رونق این نوع گردشگری باید نسبت به مدیریت برخی تغییرات و همچنین ایجاد برخی زیرساخت های مناسب اقدام کرد. در واقع، با توجه به توان بالای گردشگری در مناطق عشایری، برنامه ریزی در این زمینه از جمله الزامات اساسی توسعه است. در این خصوص، مکان یابی فضاهای مناسب گردشگری در سایر مراحل برنامه ریزی گردشگری عشایر نقش مهمی دارد. احداث اکوکمپ های گردشگری یکی از این زیرساخت ها محسوب می شود. اکوکمپ گردشگری، نوع ویژه ای از اقامتگاه های بومی و سنتی محسوب می شوند که در ساخت آن ها هیچ گونه آسیبی به طبیعت نمی رسد. علاوه بر این ها، احداث اکوکمپ رغبت و انگیزه بیشتری برای گردشگران فراهم می کند. قلمرو عشایر بختیاری هم با جاذبه های طبیعی، منابع و ظرفیت های سنتی، فرهنگی و محیط زیستی، فرصت بزرگی برای توسعه گردشگری عشایری در ایران به شمار می رود.

سومین طرح برگزیده، طرح پرورش کرم ابریشم و توسعه توتستان هاست. هنرجویان رشته کشاورزی در این پژوهش اشاره کرده اند که از گذشته های دور پرورش کرم و تولید رشته های ابریشم یکی از مهم ترین منابع درآمد در استان چهارمحال و بختیاری بوده است. اجرای طرح پایلوت توسعه کارآفرینی خرد و برگزاری کلاس های آموزش این صنعت در جهاد دانشگاهی چهارمحال و بختیاری می تواند رونق دوباره را به این صنعت قدیمی و سنتی بازگرداند. هنرجویان هنرستان کشاورزی در شهرستان کوهرنگ، در پژوهش خود، با اشاره به اینکه آب و هوای مرطوب و خنک بهترین شرایط برای پرورش پیله کرم ابریشم است، عنوان می کنند چهارمحال و بختیاری در بهار هوایی مطبوع دارد که زمینه ای مستعد

برای نوجوان داری در این استان فراهم آورده است. در این میان، هزینه کم مواد اولیه و خرید تضمینی از مهم ترین شاخصه ها و مزیت هایی به شمار می رود که نوجوان داری را در جهت گسترش کسب و کارهای خرد مناسب می کند. آموزش نوجوان داری، فروش تخم کرم ابریشم، اهدای نهال توت، توسعه توتستان ها و هماهنگی فروش پیله ابریشم به علاقه مندان و متقاضیان، از دیگر اقداماتی هستند که برای تشویق و توسعه پرورش کرم ابریشم در استان پیشنهاد شده اند.

طرح شهرک تخصصی بادام یکی دیگر از طرح های ارائه شده در جشنواره است. هدف این ایده، نمانام سازی بادام تولیدی در استان برای جلوگیری از خام فروشی است. استان چهارمحال و بختیاری با کسب رتبه نخست تولید بادام آبی کشور به عنوان قطب تولید این محصول شناخته شده است. در باغ های حاشیه رودخانه زاینده رود در شهرستان های بن و سامان مرغوب ترین نوع بادام تولید می شود. موقعیت ممتاز آب و هوایی، تنوع اقلیمی، نیروی انسانی متخصص در رشته های مرتبط و کامل بودن زنجیره تولید از مزیت های کشت بادام در چهارمحال و بختیاری به شمار می روند. بنا بر یافته های این پژوهش، اصلاح باغ های قدیمی، استفاده از رقم های جدید نهال بادام و مدیریت منابع آب از مهم ترین مؤلفه ها در افزایش تولید این محصول به شمار می آیند. همچنین، با تجهیز به سامانه های نوین آبیاری قطره ای، میزان بهره وری افزایش می یابد. تمرکز بر درجه بندی مناسب بادام، احداث کارخانه های فراوری، کارگاه های بسته بندی و عرضه نهال بادام از دیگر بخش های ایده کارآفرینی نوجوانان سامانی است. در پایان این پژوهش، از علاقه مندان دعوت شده است با انتخاب رشته هایی همچون تولید نهال، امور باغی، صنایع غذایی، طراحی و بسته بندی، زمینه کسب مهارت و فعالیت در این حوزه را برای خویش فراهم کنند.

با برگزاری این جشنواره و مطالعه ایده ها این نتیجه حاصل می شود که تحصیل در هنرستان ها مزیت هایی دارد. از جمله مزیت ها، آموزش هم زمان درس های نظری و عملی است. در هنرستان ها تمرکز اصلی بر آموزش



قلعه امیر مخم بختیاری



قلعه چالستر



امام زاده سید عیسی سر آقا



کورستان بزرگ هفشجان



منطقه حفاظت شده شیدا

مهارت‌های گوناگون و پرورش نیروی کار ماهر است. با توجه به این هدف، بیشتر درس‌های رشته‌های هنرستانی عملی هستند و مقدار کمی از آن‌ها خواندنی‌اند. علاوه بر این‌ها، بازار کار بهتری برای قبل از اتمام تحصیلات دانش‌آموزان هنرستانی وجود دارد. البته باید به این نکته هم اشاره کرد که این دانش‌آموزان با توجه به درس‌های عملی که می‌گذرانند، از آمادگی بیشتری هم برای ورود به بازار کار برخوردارند. از دیگر مزیت‌های ادامه تحصیل در هنرستان‌ها، افزایش روحیه کار تیمی است. با توجه به اینکه دانش‌آموزان در هنرستان بیشتر مشغول کارهای عملی هستند و معمولاً به صورت گروهی فعالیت می‌کنند، از روحیه تیمی بالایی برخوردارند. دانش‌آموزان در حین آموزش می‌آموزند با انسجام بیشتری کارها را پیش ببرند. انسجام گروهی به طور طبیعی بازدهی و باروری بیشتری خواهد داشت. افزایش اعتماد به نفس در نتیجه ساختن و به سرانجام رساندن یک کار، از دیگر مزیت‌های تحصیل در هنرستان به شمار می‌رود. یکی دیگر از دلایلی که می‌تواند باعث افزایش اعتماد به نفس در دانش‌آموزان هنرستانی بشود، داشتن استقلال و کمک خرج خانواده شدن است. محصلان در کنار درس خود می‌توانند در جایی مشغول شوند یا کسب و کار خود را راه اندازی کنند. نیاز نداشتن به تحصیلات دانشگاهی برای ورود به بازار کار، شناخت بازار کار و نحوه ارتباط با مشتریان، از دیگر ویژگی‌های فارغ التحصیلان هنرستانی است.

سخن پایانی اینکه در دنیای پویا و متحول امروز، که با سرعت فزاینده‌ای در حال دگرگونی است، مهارت‌آموزی به مثابه قطب‌نمایی راهگشا، مسیر دستیابی به موفقیت و پیشرفت را برای افراد ترسیم می‌کند. با گسترش رقابت نفس گیر در عرصه اشتغال، تسلط بر مهارت‌های لازم برای انجام کارآمد و اثربخش وظایف، امری ضروری و اجتناب‌ناپذیر قلمداد می‌شود. مهارت‌آموزی نه تنها شانس یافتن شغل‌های ایدئال و کسب درآمدهای چشمگیر را افزایش می‌دهد، بلکه به ارتقای سطح رضایت شغلی و تجربه زندگی پربارتر منجر خواهد شد.



قالی



کز بلداجی



پرورش کرم ابریشم



بادام



لاله واژگون



منطقه حفاظت شده تنگ صیاد



بوم گردی کوهرنگ



عشایر بختیاری



دوست دارید
از تاریخچه کدام اختراعات یا
مشاغل بدانید؟ از پدر بزرگ سؤال کنید
تا او پاسخ بدهد.
در پیام رسان شاد یا نرم افزار بله به این
شناسه کاربری (آیدی) پیام بدهید و
سؤال هایتان را بپرسید.



تبلیغ می کرد: «چاپ کتاب با ۵۰ درصد تخفیف».

«ایران هم چاپخانه داشت پدر بزرگ؟

♦ آره. نوبی تبریز، زمان قاجار! میرزا زین العابدین با دستور عباس میرزا چاپخانه‌ای راه انداخت. اولش مردم می گفتن: «این حرف‌های سربی چیه؟ خطش کجاست؟» بعد چاپ سنگی آوردن و همه گفتن: «آها، حالا شد نستعلیق قشنگ!»

«پدر بزرگ، شما یه دایرئ المعارف متحرکی! امروز هم خوب مهربون شدید. حواسم هست!

♦ آخه قیلش یه لیوان آب سر کشیدم. تایه نیم ساعتی خنکم و جوش نمی یارم. هر چی سؤال داری، تو همین نیم ساعت بپرس نوه گلم!



«پرهام» رو «پرهام» چاپ می کرد، فقط حرف «ر» رو عوض می کرد، نه کل صفحه رو!

«یعنی قدیم هم غلط حروف نگاری (تایپی) داشتن؟»

♦ همیشه سواد می تونه نم داشته باشه! ولی گوتنبرگ کلی دردسر کشید. می دونی چطوری دستگاهش رو ساخت؟ زرگر بود. طلا و جواهر می ساخت. یه روز فکرش به گل خشک شده دخترش رسید و با خودش گفت: «حالا چرا حرف‌ها رو از فلز نسازم؟» بعد هم با ترکیب سرب و آنتیموان، حرف‌هایی ساخت که نه نرم بودند، نه سفت.

«پس چرا اسمش معروفه؟ مگه بقیه نبودن؟

♦ چون گوتنبرگ دستگاه چاپ رو متحول کرد! اولین کتابش انجیل بود که به «انجیل ۴۲ سطری» معروف شد. کلیسای هم اول ترسید، ولی بعدها راضی شدن. البته نخبه‌ها همیشه گرفتار بودن، مثلاً همین بنده خدا گوتنبرگ، اون قدر پول کم آورد که طلبکاراش دستگاه چاپش رو برداشتن! آگه اون زمان فضای مجازی بود،

«پدر بزرگ خیلی خطتتون خوبه‌ها! آیه قرآن می نویسید؟

♦ آره بابا جان! می دونی، آگه دستگاه چاپ نبود، الان من مجبور بودم کل قرآن و شاهنامه رو با دست برات بنویسم؟ مثلاً یه کوه، پشت میزم کاغذ جمع می شد!

«واقعا؟ راست می گید! خدا خیرش بده هر کی رو که دستگاه چاپ رو اختراع کرد. ولی پدر بزرگ، اصلاً چه کسی این کار رو کرده؟ معلمون می گفت یه آلمانی... اسمش یادم رفته!

♦ یوهانس گوتنبرگ! اون تو قرن پانزدهم، یه دستگاه فلزی ساخت که حرف‌های الفبا رو مثل مهره‌های بازی می چید و کتاب چاپ می کرد. اما یه رازی رو باید بهت بگم... اون اولین نفر نبود!

«چی؟ پس کی بود؟

♦ چینی‌ها، چهار صد سال قبل از گوتنبرگ، با قالب‌های چوبی، کتاب چاپ می کردن! حتی کراه‌ها حرف‌های فلزی داشتن. ولی گوتنبرگ یه چیزی رو به این کار اضافه کرد: حرف‌های قابل جابه جایی! مثلاً آگه اشتباهی توی کتابش

برای سبد دل



کالارابا جعبه وزن کردن، رورام تفاوت از زیر نشان دادن، و قیمت را چپکی گفتن! خلاصه راه برای کلک زدن زیاد است؛ راه هایی که شاید به نظر زرنگی بیایند. اما حواسمان باشد، هیچ کدام از این په اصطلاح زرنگ بازی ها، راه به دست آوردن روزی حلال نیست. فکر کنم همه با هم موافقیم که مهم تر از اندازه درآمد، برکت درآمد است که شرطش راستی و صداقت با خلق خداست. در نظر داشتن حلال و حرام مهم است.

ایران زیبا

